

Économie informelle et analyse relationnelle

Par
Bululu Kabatakaka

Thèse présentée pour répondre à l'une des exigences
du doctorat en philosophie (Ph.D.) en sciences humaines

École des études supérieures
Université Laurentienne
Sudbury, Ontario

© Bululu Kabatakaka, 2013

LAURENTIAN UNIVERSITY/UNIVERSITÉ LAURENTIENNE

School of Graduate Studies/École des études supérieures

Title of Thesis
Titre de la thèse

ÉCONOMIE INFORMELLE ET L'ANALYSE REALATIONNELLE

Name of Candidate
Nom du candidat

Kabatakaka, Bululu

Degree
Diplôme

Doctorat en philosophie

Date of Defence

Date de la soutenance **15 avril 2013**

Department/Program

Département/Programme **Sciences humaines**

APPROVED/APPROUVÉ

Thesis Examiners/Examineurs de thèse:

M. Osée Kamga

M. Rachid Bagaoui

(Co-Supervisor/Codirecteur de thèse)

M. Simon Laflamme

(Co-Supervisor/Codirecteur de thèse)

M. Moustapha Soumahoro

(Internal Examiner/Examineur interne)

M. Jean-Marc Fontan

(External Examiner/Examineur externe)

Approved for the School of Graduate Studies

Approuvé pour l'École des études supérieures

M. David Lesbarrères

Director, School of Graduate Studies

Directeur, École des études supérieures

CLAUSE D'ACCESSIBILITÉ ET PERMISSION D'UTILISER DES DOCUMENTS

Je, **Bululu Kabatakaka**, accorde à l'Université Laurentienne et à ses agents l'autorisation non exclusive d'archiver ma thèse ou mon rapport de projet et d'en permettre l'accès, en tout ou en partie et dans toute forme de média, maintenant ou pour la durée de mon droit de propriété du droit d'auteur. Je conserve tous les autres droits de propriété du droit d'auteur de la thèse ou du rapport de projet. Je me réserve également le droit d'utiliser dans de futurs travaux (comme des articles ou des livres) l'ensemble ou des parties de ma thèse ou de mon rapport de projet. J'accepte en outre que la permission de reproduire cette thèse de quelque manière que ce soit, en tout ou en partie à des fins savantes, soit accordée par le ou les membres du corps professoral qui ont supervisé mes travaux de thèse ou, en leur absence, par le directeur ou la directrice de l'unité dans lequel mes travaux de thèse ont été effectués. Il est entendu que toute reproduction ou publication ou utilisation de cette thèse ou de parties de celles-ci à des fins lucratives ne doit pas être autorisée sans ma permission écrite. Il est également entendu que toute utilisation à des fins savantes du contenu de ma thèse doit s'accompagner d'une mention de reconnaissance en bonne et due forme à mon égard et à l'égard de l'Université Laurentienne.

RÉSUMÉ

Cette thèse de doctorat a pour objet la connaissance du processus de formation d'une culture de l'économie informelle et sa reproduction chez l'élite dans les pays en développement. Son questionnement de base est : comment étudier l'économie informelle dans les pays en développement dans une perspective relationnelle ? Elle a mis à profit la complémentarité des connaissances de l'économie et de la sociologie dans la compréhension des dimensions rationnelles et non rationnelles des comportements et attitudes de l'élite dans les pays en développement face à cette économie. Nous avons considéré les fonctionnaires comme indicateurs de l'élite.

Cette thèse apporte deux contributions majeures 1) l'élargissement du modèle Laflamme et de l'analyse compréhensive de Weber grâce à l'opérationnalisation du concept de socialisation et 2) l'identification de quelques éléments porteurs de l'économie informelle sur lesquels il faut asseoir la dynamique de la réduction de la pauvreté. Cette contribution doit être inscrite dans les limites géographiques de l'étude. L'application de la méthodologie dans d'autres villes du pays et dans d'autres capitales des pays en développement permettrait d'en vérifier la généralisation.

REMERCIEMENTS

Entreprendre des études de doctorat tout en étant parent, époux et employé à temps plein est un exercice difficile. En effet, cette entreprise exige que soit maintenu, à tout moment, un équilibre entre la vie familiale et la rigueur permanente qu'exige, désormais, le monde du travail. Pour moi, cette entreprise a été possible grâce à la contribution de plusieurs personnes. Elles se reconnaîtront dans cette thèse. Les mots ne pourraient suffire pour leur exprimer toute ma gratitude. Ainsi, à tous les membres de ma famille (frères, sœurs, oncles, tantes, cousins, cousines, neveux, nièces, beaux-frères, belles-sœurs, beaux fils, belles-filles, gendre...), à tous mes amis ainsi qu'à tous mes collègues, je dis, le plus simplement **GRAND MERCI**. Je suis un créancier conscient, mais insolvable!

Je remercie particulièrement les professeurs Simon Laflamme et Rachid Bagaoui, pour avoir accepté de codiriger cette thèse. Tout le long de ce processus, vous m'avez non seulement aiguillé sur le plan de la démarche scientifique, mais aussi, et surtout, transmis la passion pour la recherche. Je ne pourrais passer sous silence la contribution du professeur Osée Kamga, troisième membre de mon comité de thèse, pour sa générosité et ses commentaires positifs et constructifs.

Je me dois de remercier mon papa, feu Bernard Bululu Luboya wa Kabue, et ma maman, Thérèse Kanku wa Dikengu, pour m'avoir transmis les valeurs de respect, de justice ainsi que le sens des responsabilités. C'est de vous que je retiens ce principe vital de ne rien prendre pour acquis.

Cette thèse n'aurait **JAMAIS** pu aboutir sans la patience et le soutien inconditionnel de mon épouse, Véronique, et de mes enfants, Joyce et Maxim. Je vous remercie du fond de mon cœur. Cette thèse est la vôtre. Je vous aime!

TABLE DES MATIÈRES

REMERCIEMENTS	iv
LISTE DES TABLEAUX.....	ix
LISTE DES FIGURES	x
0. CADRE DE L'ÉTUDE	1
0.1. Objectif de la recherche	1
0.2. Domaine de recherche	1
0.3. Utilité d'une recherche interdisciplinaire	2
0.4. Intérêt du sujet	5
CHAPITRE 1. ÉCONOMIE INFORMELLE DANS LES PAYS EN DEVELOPPEMENT: ETAT DE LA QUESTION.....	7
1.1. Origine du concept.....	7
1.2. Multiplicité de définitions	9
1.3. Multiplicité de termes utilisés.....	12
1.4. Économie informelle et l'État.....	13
1.5. Concept de l'emploi informel.....	14
1.6. Mesure de l'économie informelle.....	17
1.6.1. Enquête 1-2-3	19
1.6.2. Recherche de l'exhaustivité du PIB (Économie non observée)	20
1.7. Économie informelle et l'approche genre	22
1.7.1. Particularités des femmes	22
1.7.2. Explications des différences entre les sexes	23
1.8. Caractéristiques de l'économie informelle et diverses opinions	24
1.8.1. Caractéristiques de l'économie informelle	25
1.8.2. Opinions sur l'économie informelle	27
1.8.2.1. Combattre l'économie informelle.....	28
1.8.2.2. Favoriser la croissance de l'économie informelle	29
Conclusion	32
CHAPITRE 2. LES SCIENCES ÉCONOMIQUES ET LA NOUVELLE SOCIOLOGIE ÉCONOMIQUE	34
2.1. Sciences économiques : (l'utilitarisme).....	36

2.1.1. L'analyse microéconomique.....	36
2.1.1.1. Le consommateur et la demande	37
2.1.1.2. L'entreprise et l'offre.....	39
2.1.2. Nouvelle microéconomie.....	41
2.1.3. Macroéconomie	41
2.1.4. Nouveaux courants de la macroéconomie classique et keynésienne.....	42
2.2. Nouvelle sociologie économique.....	42
2.2.1. Quelques classiques anti-utilitaristes.....	43
2.2.1.1. Max Weber	43
2.2.1.2. Karl Polanyi	46
2.2.1.3. Émile Durkheim	48
2.2.2. Le Mouvement anti-utilitariste dans les sciences sociales	52
2.2.3. Économie sociale, économie solidaire et économie plurielle.....	56
2.2.4. Régulation et convention	57
2.2.5. New Economic Sociologie (NES)	58
2.3. L'échange des biens des idées et des personnes en contexte d'économie informelle	59
Conclusion	60
CHAPITRE 3. ÉCONOMIE INFORMELLE, UN PHÉNOMÈNE SOCIAL : SON	
PROCESSUS DE DÉVELOPPEMENT ET DE REPRODUCTION.....	61
3.1. Limites des connaissances actuelles	61
3.1.1. Écoles de pensée et explications d'un phénomène complexe	61
3.1.2. Études monodisciplinaires et vision parcellaire d'une réalité complexe.....	62
3.1.3. Croissance de l'économie informelle : des explications mitigées	64
3.1.4. Dilemme entre les théoriciens du développement et les approches des institutions financières internationales (IFI).....	65
3.2. Groupe étudié : l'élite dans l'économie informelle	66
3.4. Cadre théorique d'analyse	72
3.4.1. Approche relationnelle et communicationnelle de Simon Laflamme	74
3.4.2. Rapport entre le modèle de Simon Laflamme et l'économie informelle	77
3.4.3. Rapport entre le modèle de Simon Laflamme et les fonctionnaires	78
3.4.4. Question de recherche et hypothèses	79

3.5. Contribution et originalité de la recherche	82
CHAPITRE 4. MÉTHODOLOGIE	85
4.1. Protocole d'entretien.....	87
4.2. Terrain de recherche	89
4.2.1. Brève description du contexte sociopolitique.....	90
4.2.2. Recrutement des participants.....	93
Conclusion	95
CHAPITRE 5. DESCRIPTION ET ANALYSE DES RÉSULTATS.....	96
5.1. Attitude et perception face à l'économie informelle	97
5.1.1. Liaisons entre les variables.....	97
5.1.2. Catégorisation	100
5.1.2.1. Vérification des distinctions entre les groupes	107
5.1.2.2. L'existence d'une supercatégorie	113
5.1.3. Lexique de l'étude des perceptions et attitudes des fonctionnaires.....	115
5.1.3.1. Description des classes	115
5.1.3.2. Analyse factorielle des correspondances en coordonnées	120
5.1.4. Liens entre les catégories sémantiques générales et les classes	121
5.2. Exposition à l'économie informelle	122
5.2.1. Liaisons entre les deux groupes de répondants	123
5.2.2. Catégorisation.....	126
5.2.2.1. Vérification des distinctions entre les groupes	130
5.2.2.2. Existence d'une supercatégorie	136
5.2.3. Lexique de l'étude reproduction de l'économie informelle	137
5.2.3.1. Description des classes	137
5.2.3.2. Analyse factorielle des correspondances en coordonnées	142
5.2.4. Liens entre les catégories sémantiques et les classes	143
5.3. Reproduction de l'économie informelle	145
Conclusion	148

CHAPITRE 6. L'APPROCHE RELATIONNELLE COMME PERSPECTIVE D'ÉTUDE DE L'ÉCONOMIE INFORMELLE DANS LES PAYS EN DÉVELOPPEMENT	150
6.1. Économie informelle : croyance et attitudes des fonctionnaires et reproduction à travers les relations	150
6.2. L'utilitarisme et l'anti-utilitarisme comme doctrines d'analyse du comportement informel des fonctionnaires	154
6.2.1. L'utilitarisme	154
6.2.2. L'antiutilitarisme	157
6.2.2.1. Le don, l'intérêt et le désintéressement	157
6.2.2.2. L'économie informelle et l'économie sociale	158
6.2.2.3. Les fonctionnaires et l'économie informelle : une simultanéité des solidarités mécanique et organique	159
6.2.2.4 L'économie informelle et les perspectives de la grande transformation	160
6.2.2.5. L'économie informelle et le développement	161
6.2.2.5.1. Mentalité de développement.....	162
6.2.2.5.2. La formation et le développement	164
CONCLUSION GÉNÉRALE	168
BIBLIOGRAPHIE	172

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1. Distance par rapport à économie informelle et sexe des répondants

Tableau 2. Distance par rapport à l'économie informelle et groupe d'âge des répondants

Tableau 3. Comparaison entre les deux groupes de participants au niveau des énoncés

Tableau 4. Comparaison entre le sexe du répondant et la distance par rapport à l'économie informelle

Tableau 5. Comparaison entre le sexe du répondant et le groupe d'âge des répondants

Tableau 6. Comparaison entre le groupe d'âge du répondant et le rapport à l'économie informelle

Tableau 7. Répartition des individus dans les catégories selon le rapport à l'économie

Tableau 8. Répartition des individus dans les catégories selon les sexes

Tableau 9. Participants présents dans les 5 catégories

Tableau 10. Comparaison entre les deux groupes de participant au niveau des énoncés

Tableau 11. Répartition des individus dans les catégories selon le rapport à l'économie

Tableau 12. Répartition des individus dans les catégories selon les sexes

Tableau 13. Participants présents dans les 3 catégories

Tableau 14. Les catégories sémantiques et univers de référence correspondants aux deux volets de l'analyse

LISTE DES FIGURES

Figure 1. Économie informelle et les théories de système, d'information et de cybernétique

Figure 2. Essai de modélisation théorique de l'économie

Figure 3. Essai de modélisation théorique de l'économie avec ses composantes formelle et informelle et l'ajout des fonctionnaires

Figure 4. Catégorie 1 : le désespoir

Figure 5. Catégorie 2 : la précarité

Figure 6. Catégorie 3 : le moyen de vivre

Figure 7. Catégorie 4 : la responsabilité de l'État

Figure 8. Catégorie 5 : La légalité

Figure 9. Analyse factorielle des correspondances en coordonnées : attitudes, perception et croyance face à l'économie informelle

Figure 10. Liens entre les 5 catégories et les 4 classes

Figure 11. Exposition à l'économie informelle pendant la jeunesse

Figure 12. Exposition à l'économie informelle pendant les études

Figure 13. Exposition à l'économie informelle pendant la vie professionnelle

Figure 14. Analyse factorielle de correspondance en coordonnée : exposition l'économie informelle

Figure 15. Liens entre les catégories sémantiques générales et les classes

Figure 16. Reproduction de l'économie informelle

Figure 17. Changement de mentalité et développement

0. CADRE DE L'ÉTUDE

0.1. Objectif de la recherche

La connaissance du processus de formation d'une culture de l'économie informelle et sa reproduction chez l'élite dans les pays en développement est l'objectif poursuivi par notre recherche.

0.2. Domaine de recherche

Cette recherche s'inscrit dans le domaine des sciences humaines. Elle a pour champ le développement humain. Elle met à profit la complémentarité des connaissances de l'économie et de la sociologie dans la compréhension des dimensions rationnelles et non rationnelles des comportements et attitudes de l'élite dans les pays en développement. Elle se réclame de la sociologie économique moderne. En effet, la sociologie économique ne se limite plus aux catégories sociales de la vie économique. Elle s'étend désormais, à la notion d'acteur économique et ses motifs d'action, à la structure sociale de l'économie, aux modes de réglementation et de législation, aux effets de l'économie sur la société et aux interactions entre le développement économique et le changement social (Lévesque, Bourque & Forgues, 2001). Sa mission disciplinaire ne s'arrête plus à la reconstruction des faits, des processus et des dynamiques socioéconomiques (Fontan & Pineault, 2006).

Nous nous inscrivons dans une démarche interdisciplinaire¹ parce que l'objet de notre étude exige la mobilisation de plus d'une discipline. En effet, nous considérons comme interdisciplinaire toute recherche qui recourt aux outils, concepts, paradigme, etc., de plus d'une discipline – , et ce, de la définition de la problématique à la conclusion – pour expliquer un phénomène. Il s'agit, en d'autres termes, d'une recherche qui, au lieu d'isoler un ou quelques aspects d'un phénomène pour l'expliquer, consiste plutôt à puiser dans les capacités de plusieurs disciplines afin d'appréhender ledit phénomène dans sa complexité et sa globalité. Ce type de recherche s'écarte de la logique cartésienne consistant à simplifier le phénomène en éliminant l'aléatoire ou l'inconnu (Morin, 1990).

0.3. Utilité d'une recherche interdisciplinaire

L'économie informelle est un ensemble complexe et dynamique composé d'éléments interreliés. C'est un phénomène qui a des causalités multiples, qui prend diverses formes dans différents pays, de sorte qu'il n'a ni définition universelle ni appellation unique. Nous soutenons que c'est la complexité des phénomènes qui commande la recherche interdisciplinaire. Resweber (1981, p. 79), l'affirme en ces termes : « Ce n'est pas la méthode qui commande le discours, mais bien le discours qui commande la méthode ». C'est justement le cas pour l'économie informelle.

¹ La littérature sur la recherche interdisciplinaire contient plusieurs définitions et typologies. Au niveau des définitions, Van Dusseldorp (1992) considère qu'une telle recherche passe par un processus en étapes qui consistent : 1) en l'étude d'un même objet, 2) simultanément, 3) par des représentants de disciplines différentes, 4) qui travaillent en étroite collaboration et 5) qui échangent constamment des informations, 6) en vue d'aboutir à une analyse intégrée de l'objet en question. Pour Germain (1992, p.3), elle doit satisfaire à deux conditions « *l'existence d'au moins deux disciplines de référence et présence d'une action réciproque* ». Pour Nicolescu (1995), elle repose sur trois principes : l'intégration de plusieurs champs disciplinaires, la collaboration entre représentants de champs disciplinaires et l'élaboration d'une synthèse suite aux rencontres des disciplines. Pour Hamel (2002), une telle recherche fait appel à différentes disciplines au regard d'un objet d'étude ou d'un problème qu'on espère clarifier.

Nous considérons que le paradigme de la complexité s'applique bien à l'économie informelle. Ce paradigme s'alimente à trois théories (système, information, et cybernétique) et à trois principes (le principe de dialogie, le principe récursion et le principe d'hologrammie) (Morin, 1999).

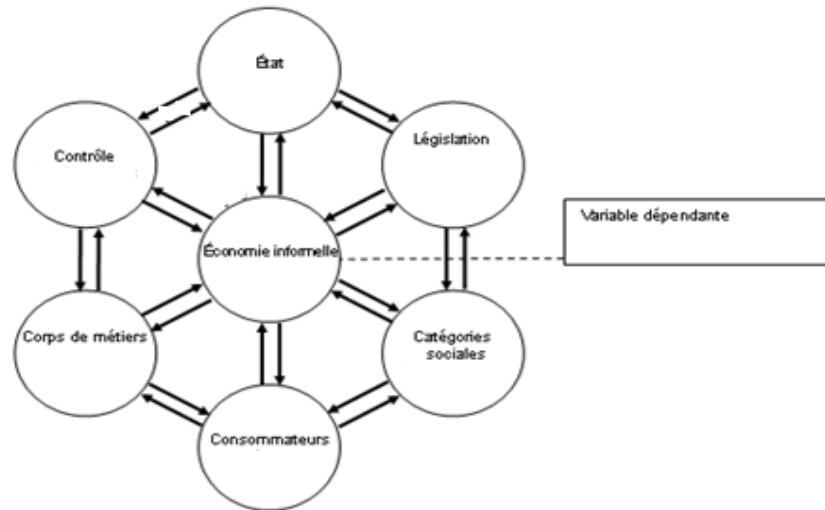
Notre parti pris pour l'approche morinienne dans cet argumentaire en faveur de l'utilisation de l'approche interdisciplinaire est fondé, entre autres, sur deux facteurs : 1) notre adhésion aux thèses de Edgar Morin sur les méfaits de la spécialisation à outrance et 2) la possibilité de démontrer, du moins brièvement, l'applicabilité du paradigme de complexité à l'économie informelle.

- *Théories de système, d'information et de cybernétique appliquées à l'économie informelle*

L'objet de l'économie informelle doit être appréhendé comme un système aux interactions multiples et soumis à de nombreux facteurs : système judiciaire, système de production, systèmes rural et urbain, système administratif, économie formelle, etc. Ces systèmes forment un tout.

Les sept cercles de la figure ci-après représentent des systèmes (ou des sous-systèmes selon la perspective de l'analyse) qui interagissent. L'économie informelle (au centre) est une variable dépendante de plusieurs paramètres.

Figure 1 : Économie informelle et théorie de système



Cette figure permet d'envisager l'existence des boucles causales² entre les différents paramètres de l'économie informelle. Elles sont représentées par des flèches en deux sens. Ainsi, la relation entre la tolérance étatique et le contrôle de l'informalité pourrait être considérée comme boucle causale dans la mesure où la non-satisfaction aux obligations légales et fiscales est en quelque sorte un mode de gouvernement.

- *Principes de dialogie de récursion et d'hologrammie*

L'approche interdisciplinaire permettrait d'expliquer l'apparente contradiction (dialogie) que Serge Latouche (1991, p. 81) décrit de la manière suivante : « L'économie informelle apparaît comme une énorme nébuleuse qui traduit le bouillonnement de la vie dans toutes ses dimensions avec ses horreurs et ses merveilles ». L'analyse de la figure 1 permettrait également d'identifier des relations possibles d'autoproduction et d'autoorganisation

² Il faut souligner que ces boucles causales sous-entendent l'existence des chaînes de causalités qui sont difficiles à établir au niveau empirique. L'objectif poursuivi par ce graphique est de démontrer que ces chaînes de causalité existent théoriquement.

(récursion) ainsi que l'existence des systèmes dans lesquels la partie est dans tout et le tout est dans la partie (hologrammie).

Précisons que notre prise de conscience de l'existence de ces trois principes dans le fonctionnement de l'économie informelle augmente notre capacité d'analyse, enrichit notre imaginaire et nous inscrit dans une dynamique d'innovation.

0.4. Intérêt du sujet

L'économie informelle interpelle tout le monde et joue un rôle important dans le développement des sociétés dans les pays en développement, et ce, tant sur le plan économique que sur le plan social. L'étude de la formation d'une culture de l'économie informelle auprès de l'élite permettrait de mieux saisir la réalité de ces sociétés en vue de leur trouver des mécanismes qui permettent de résoudre les problèmes spécifiques à ces sociétés et non en fonction des critères dictés par des sociétés dites développées. En effet, cette étude se propose de contribuer à la recherche des solutions aux problèmes de pauvreté dans les pays en développement.

À côté de ces motifs scientifiques, il y a des raisons subjectives qui justifient le choix de ce sujet. Nous nous intéressons à l'élite impliquée dans l'économie informelle parce que nous l'avons côtoyée de très près dans le cadre de notre travail. Nous avons recueilli les données nécessaires à notre recherche avec une certaine facilité. En effet, de 1996 à 2008, nous avons coordonné les activités du Collège Boréal à l'échelle internationale. Cette fonction nous a permis de contribuer à la conception et à la réalisation de plusieurs projets

de renforcement de capacités institutionnelles qui exigeaient la contribution des partenaires outre-mer à tous les niveaux. Chacun des nos projets comprenaient des activités d'autofinancement qui permettaient aux partenaires outre-mer de générer des revenus supplémentaires afin de diminuer leur dépendance vis-à-vis des subsides de l'État. Cette composante entrepreneuriale qui était ajoutée à tous nos projets s'inscrivait dans une démarche qui aboutissait à l'élaboration des plans d'affaires par les partenaires outre-mer avec l'assistance technique canadienne. Nous avons ainsi côtoyé, sur une base régulière, l'élite (fonctionnaires, politiciens, professeurs, hommes et femmes d'affaires...) et discuter avec elle sur, entre autres, le rôle de l'économie informelle dans le développement, les obstacles au développement et le secteur privé. Cette expérience nous a donné une connaissance intime de la façon de travailler de cette élite avec laquelle nous continuons de communiquer après la fin de renforcement des capacités les différents pays.

CHAPITRE 1. ÉCONOMIE INFORMELLE DANS LES PAYS EN DEVELOPPEMENT: ETAT DE LA QUESTION

Il est rare d'être le premier à aborder un thème dans le domaine de la recherche scientifique. Dans bien des cas, la thématique que l'on désire étudier est souvent balisée par des études antérieures. L'économie informelle ne fait pas exception à cette règle.

Le but de cette section est de présenter l'économie informelle de manière générale tout en mettant en évidence l'état des connaissances actuelles. Cette présentation est appuyée par les sources les plus importantes et les plus récentes.

1.1. Origine du concept

L'utilisation de ce concept dans la théorie économique du développement est attribuée à un appelé « Rapport Kenya » produit par le Bureau international du Travail (BIT) en 1973, dans lequel le terme a été employé pour la première fois (Lautier, 2004, p. 9).

Dans la littérature, les termes « économie informelle » et « secteur informel » sont utilisés indifféremment et désignent les activités informelles aux caractéristiques sociales et économiques totalement hétérogènes combinant des situations complexes de légalité et d'illégalité (Lautier, 2004). C'est un magma confus dans lequel on peut identifier divers rameaux : trafics, sous-traitance, économie populaire, économie néo clanique, etc. (Latouche, 1998). Ces activités témoignent d'un éclatement des situations empiriques qui ne permet pas d'en faire un inventaire exhaustif ni d'en faire un secteur particulier (le

secteur informel). L'usage du terme « économie informelle », qui semble s'être imposé à celui du « secteur informel », est de plus en plus considéré comme recouvrant une catégorie indifférenciée de processus. Ayant des caractéristiques singulières qui les isolent et les excluent des logiques de l'économie formelle, ces caractéristiques incarnent les luttes quotidiennes, la pérennité d'une activité traditionnelle, le recours ultime pour la survie, l'adaptation à des activités clandestines, la dynamique concurrentielle et la substitution à une structure en crise (Ronaldo *et al.*, 1994).

Selon les mêmes auteurs, dans les pays développés, l'économie informelle se présente partout comme un moyen d'échapper à la réglementation, à l'impôt et aux charges sociales. Elle existe aux dépens de l'économie officielle. Dans les pays de l'Est où rigidité, planification et standardisation ont longtemps régné, c'est par le biais d'une demande insatisfaite que les marchés parallèles se sont développés et ont permis une circulation camouflée des biens de consommation.

Dans les pays en développement, l'économie informelle constitue, le plus souvent, le mode de production dominant et, de surcroît, le moyen de survie d'une large part de la population. Dans ces pays, la sociologie du travail n'obéit à aucun des modes d'organisation de travail (taylorisme, fordisme...). Elle favorise plutôt une conception du travail plus extensive qui intègre le concept de l'activité. Le travail se confond à la vie et vaut plus que l'emploi et la promotion sociale des travailleurs (Méda, 1999).

1.2. Multiplicité de définitions

L'économie informelle est habituellement définie de trois façons : conceptuelle, opérationnelle et pratique. La définition conceptuelle vient du Bureau international du Travail (BIT) qui a élaboré, en 1993, un certain nombre de normes et de directives permettant de distinguer, statistiquement, les activités de l'économie informelle. Le BIT distingue ainsi deux types d'entreprises : 1) des entreprises informelles de personnes travaillant pour leur propre compte et 2) des entreprises d'employeurs informels.

- Les entreprises informelles de personnes travaillant pour leur propre compte sont définies comme les entreprises individuelles appartenant à des personnes travaillant pour leur propre compte et gérées par elles seules ou en association avec des membres du même ménage ou de ménages différents. Elles peuvent employer des travailleurs familiaux et des salariés de manière occasionnelle, mais n'emploient pas des salariés de manière continue.
- Les entreprises d'employeurs informels sont des entreprises individuelles appartenant à des employeurs et gérées par eux, seuls ou en association avec des membres du même ménage ou des ménages différents.

Il est difficile d'adopter une définition opérationnelle unique de l'économie informelle adaptée à toutes les perspectives de la recherche (statistique, économique, sociologique et juridique) et à toutes les situations locales. Toutefois, l'approche la plus utilisée consiste à retenir des critères qui définissent les établissements modernes et à considérer comme informels les établissements ne répondant pas à ces critères. Ainsi, par économie

informelle on entend : « L'ensemble hétérologue de pratiques marchandes répondant à des critères spécifiques d'organisation, de fonctionnement et d'investissement des unités économiques qui évoluent dans un cadre juridique et institutionnel à caractère hybride » (Maldonado, 1987, p. 87).

Les définitions pratiques sont de trois ordres : juridique, quantitatif (ou statistique) et qualitatif. La définition juridique concerne le statut légal de l'entreprise : toute entreprise qui n'est pas inscrite au registre de commerce ou auprès d'une autorité locale ou dont le fonctionnement n'a été agréé, est par définition une entreprise informelle. Cependant, il existe plusieurs degrés d'« informalité ». On distingue « l'informalité totale » et « l'informalité partielle ».

- Les entreprises à « informalité totale » sont celles qui exercent leurs fonctions de manière clandestine, principalement afin d'éviter la fiscalité ou le paiement de la contribution sociale. On cite, par exemple, une entreprise qui ne fait que louer à la journée une place au marché.
- Par contre, les entreprises à « informalité partielle » sont celles qui, bien qu'illégales au sens strict du terme, sont largement tolérées. C'est le cas des commerçants ambulants.

La définition quantitative concerne les caractéristiques non juridiques des entreprises. Son utilité principale est de pouvoir distinguer les entreprises en fonction de leur taille. Ainsi, une entreprise informelle, d'un point de vue statistique, peut être définie sur la base de plusieurs critères : taille de l'entreprise, niveau des investissements, chiffre d'affaires

annuel et valeur ajoutée par employé. Loin d'être universelle, cette définition est donc relative et varie selon différents critères qui changent en fonction de chaque pays.

Quant à la définition qualitative, elle permet d'obtenir une description détaillée des caractéristiques, des besoins et des problèmes des entreprises. Les caractéristiques suivantes sont utilisées pour décrire une entreprise informelle :

- faible ou manque de la spécialité pour la gestion de la direction ;
- manque de capital, ou peu d'accès au marché financier ;
- vieille technologie ;
- préférence pour la production traditionnelle ;
- répugnance à l'innovation ;
- contact étroit entre direction et travailleur et/ou entre entreprise et consommateur.

Tenant compte de ces éléments, nous estimons que les entreprises informelles sont celles qui sont exploitées par des patrons qui risquent dans leurs affaires leurs propres capitaux, qui exercent sur les affaires une direction administrative et technique effective et qui ont des contacts directs avec leurs consommateurs et leur personnel. Cette définition est d'une très grande utilité pour les responsables des programmes d'appui à l'économie informelle, en général, et au secteur de la microfinance, en particulier.

Par ailleurs, malgré la multiplicité des définitions, l'Organisation internationale des employeurs (2001, p. 3) considère que l'économie informelle peut être caractérisée par des activités économiques qui peuvent être regroupées en trois niveaux :

- au niveau le plus bas se retrouvent généralement les travailleurs indépendants spécialisés dans les biens et services de base tels que l'alimentation ou le transport à petite échelle ;
- au niveau moyen se situent ceux qui sont engagés dans un commerce plus organisé et dans la fabrication des biens de consommation de base simples, destinés à l'économie informelle et qui emploient essentiellement des membres de leurs familles ;
- au niveau le plus élevé opèrent ceux qui fabriquent, à petite échelle, avec des moyens technologiques peu évolués ou qui fournissent des services comme la réparation de machines et de véhicules, qui emploient tant des membres de leurs familles que d'autres personnes et prennent souvent la forme de microentreprises.

1.3. Multiplicité de termes utilisés

Selon Williard (1989, p. 36), vingt-six termes ci-après sont utilisés pour désigner les activités qui échappent aux normes légales et statistiques :

Économie non officielle	Économie non observée	Économie invisible
Économie non déclarée	Économie cachée	Économie informelle
Économie dissimulée	Économie souterraine	Économie illégale
Économie submergée	Économie clandestine	Économie non enregistrée
Économie sous-marine	Économie secondaire	Économie de l'ombre
Économie parallèle	Économie duale	Contre économie
Économie alternative	Économie occulte	Économie périphérique
Économie autonome	Économie noire	Économie marginale
Économie grise	Économie irrégulière	

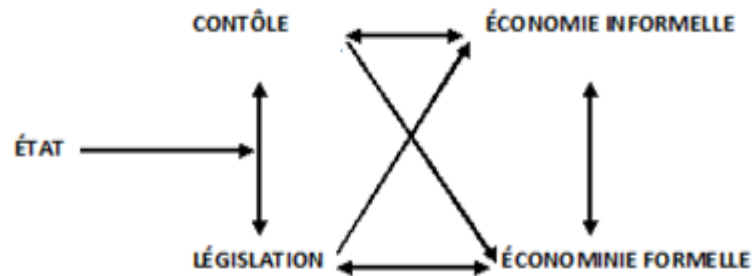
Ce relevé, non exhaustif selon l'auteur, montre que l'économie informelle est un phénomène qui a plusieurs caractéristiques et conceptions quant à son rôle, sa nature et ses fonctions. Ces termes ont en commun le caractère éminemment négatif, et à la limite péjoratif, si l'on tient compte des qualificatifs qui sont attribués à cette économie.

Nous ajoutons à ce relevé le terme « économie traditionnelle ». Ce dernier est souvent utilisé pour identifier les activités paysannes dans les pays en développement. Il ne fait pas toujours référence au non-respect de la loi. En effet, une personne qui, depuis des générations, produit et échange sa production avec d'autres biens sur un marché et qui ne dissimule rien peut-elle être considérée comme appartenant à l'économie informelle ? Cette personne ne refuse pas de tenir une comptabilité ni de payer les impôts ; mais la faiblesse de sa production, souvent liée à sa méthode de production rudimentaire, n'incite pas les autorités habilitées à s'occuper de sa comptabilité ou de la déclaration de ses impôts. Cette personne se trouve dans les mêmes conditions que les vendeurs des bluets qui sont au bord des autoroutes du Canada pendant l'été. Elle est également dans les mêmes conditions que les organisateurs des ventes de garage ou des marchés aux puces disséminés à travers les villes canadiennes.

1.4. Économie informelle et l'État

Les trois critères de définition de l'économie informelle font référence au rapport à l'État. En effet, les acteurs de cette économie vivent en marge du cadre légal, mais dans une situation *d'a-légalité* (Lautier, 2004). Devant l'insuccès de soumettre cette économie à la réglementation, l'État s'est souvent contenté de l'accommoder. Il en découle, conséquemment, deux économies parallèles : formelle et informelle. La relation entre l'État et l'économie informelle peut être modélisée graphiquement de la manière suivante :

Figure 2 : Essai de modélisation théorique de l'économie avec ses composantes formelles et informelles



Dans ce modèle graphique l'État est la variable indépendante alors que l'économie, qui a deux composantes (formelle et informelle) est la variable dépendante. Les deux composantes existent dans tous les pays du monde³ et s'alimentent l'une de l'autre. La différence entre les pays du Nord (pays développés) et ceux du Sud (pays en développement) réside dans la proportion très élevée de la composante informelle dans les pays du Sud.

1.5. Concept de l'emploi informel

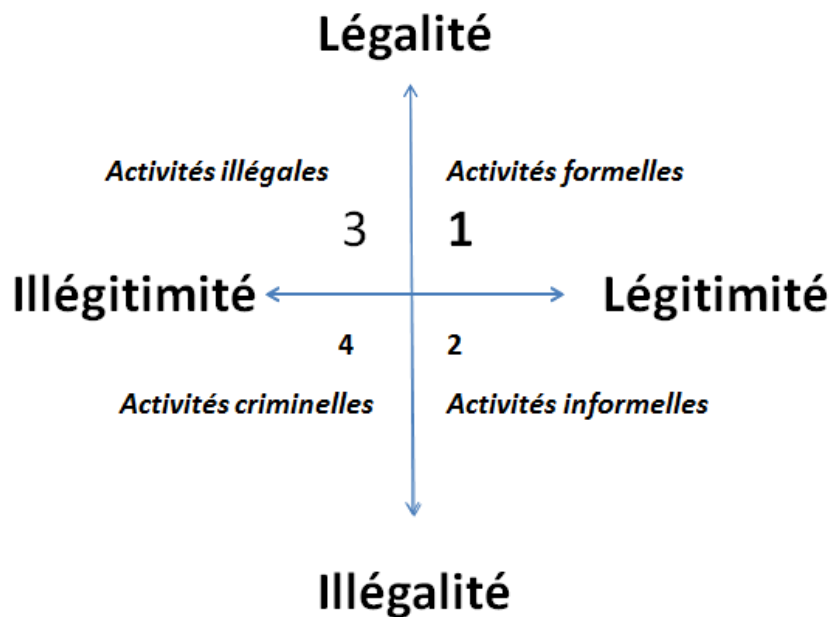
Le concept d'« emploi informel » renvoie à des emplois ou des activités de production et de vente de biens et de services légaux, mais qui ne sont pas régulés ou protégés par l'État. Il tend à désigner aussi l'ensemble de relations de travail très variées, dans la mesure où il prend en compte les emplois non protégés de l'économie informelle et de l'économie formelle. Les inadéquations des différentes dimensions

³ Cette situation est décrite par l'OCDE (2009, 9) dans les termes suivants : « Certains des travailleurs opèrent au vu et au su de tous : ce sont des travailleurs ambulants, des cireurs de chaussures et des travailleurs occasionnels qui peuplent les rues de toutes les villes du monde. Mais nombre d'entre eux sont beaucoup moins invisibles : ce sont des professionnels qualifiés qui souhaitent échapper aux réglementations en vigueur, des télétravailleurs de l'industrie, des ouvriers payés à la pièce ou des personnes exerçant une myriade de métiers différents ».

de ces économies reposent, entre autres, sur l'absence de contrat écrit et la protection sociale (OCDE, 2009).

La perspective qu'aborde Verna (2011) est particulièrement intéressante. Pour cet auteur, l'informalité est considérée comme un cadre d'activité regroupant la légitimité et l'illégalité. Il s'agit

d'un ensemble des actions illégales qui jouissent cependant de la part de la plupart des citoyens d'un pays d'une certaine légitimité qui fait que rares sont ceux qui s'y opposeront spontanément, comme cela pourrait être le cas face aux crimes (illégaux et illégitimes), mais aussi face à certaines actions de « violence légale », légales, certes, mais considérées comme illégitimes par une forte proportion de la population.



Dans un autre registre, l'informalité réfère à l'emploi informel, lequel comprend des emplois de l'économie formelle et de l'économie informelle. C'est une des caractéristiques fondamentales des marchés du travail actuel. En effet, l'emploi informel représente une part importante et croissante du marché du travail mondial. L'OCDE

(2009, p. 20) identifie quatre écoles de pensée pour expliquer la persistance de cette croissance :

- a) **L'école dualiste**, qui considère le secteur informel comme un ensemble d'activités de subsistance marginales, mais sans aucun lien avec le secteur formel (Hart, 1973). Pour ses tenants, le travail informel est la seule option pour la main-d'œuvre excédentaire, au sens du modèle de Lewis (1954). Les activités informelles appartiennent à des sphères distinctes et concernent des marchés de travail (et des produits) segmentés ;
- b) **L'école structuraliste** (Moser, 1978 ; Castells et Portes, 1989), qui estime que les activités informelles sont subordonnées au secteur formel et constituent donc un moyen pour les entreprises formelles de réduire les coûts ;
- c) **L'école légaliste**, associée en particulier aux travaux de Soto (1989, 2000), qui souligne le rôle de l'excès de réglementation ou du coût de l'activité dans le secteur formel, lesquels poussent les entrepreneurs potentiels à exercer leur activité de manière informelle ;
- d) **L'école parasitaire** (associée à Lewis (2004), qui met l'accent sur l'illégalité des activités informelles et les présente comme un moyen de s'octroyer injustement un avantage sur des concurrents formels. Bien qu'ils soient par essence étroitement liés, les courants légalistes diffèrent nettement. L'un met l'accent sur l'excès de réglementation de la part de l'État (de Soto, 1989) et l'autre sur le comportement parasitaire des entrepreneurs informels (Lewis, 2004).

Diverses raisons appartenant à chacune de ces quatre écoles, sont invoquées pour expliquer la croissance de l'économie informelle. Certains croient qu'il s'agit des conséquences des prescriptions imposées par les institutions financières internationales (Kanté, 2002 ; Kamga 2006), d'autres parlent de choix délibérés (théorie de la sortie) des travailleurs (Azuma *et al.*, 2008, Perry *et al.*, 2007 ; Maloney, 2004), quelques-uns renvoient au manque de flexibilité du marché de l'emploi (théorie de l'exclusion) (Kingdon *et al.*, 1990, De Soto, 2000) et à la combinaison de la sortie et de l'exclusion (Field, 2005). Pour Bugnicourt (2000), cette croissance est attribuable au meilleur rapport qualité/prix des biens et services produits et offerts par les acteurs de l'économie informelle et à l'inadéquation entre la croissance de la population en milieu urbain et la création de l'emploi dans l'économie formelle.

Par ailleurs, à partir des analyses des données recueillies dans plusieurs pays et de la recension des écrits, l'OCDE (2009, p. 66) conclut que

les théories explicatives de l'emploi informel sont de deux natures : les unes mettent l'accent sur la croissance et sur les modèles économiques, les autres se concentrent sur les institutions. Pour les premières, la croissance de la production dans le secteur formel étant insuffisante, l'emploi a progressé dans le secteur informel au fur et à mesure que la main-d'œuvre a augmenté (c'est l'hypothèse de l'« absence de croissance » de Betcherman [2002]. Par ailleurs, la croissance dans le secteur formel peut ne générer qu'un faible nombre d'emplois, soit à cause de la technologie utilisée dans un secteur, soit parce qu'elle est le fait d'industries plus capitalistiques. Enfin, la raison peut simplement tenir au plus grand dynamisme du secteur informel, qui conduit à une augmentation disproportionnée de l'emploi dans ce secteur.

Quand elles se rapportent aux pays en développement, toutes ces explications sont remises en question par Lautier (2003, p. 211), pour qui l'économie informelle est avant tout affaire de choix politique. En substance, il affirme que

l'économie informelle est une création de l'État même si c'est par défaut. Ce sont des choix politiques qui l'ont engendrée, et non une tradition séculaire pervertie par le développement. Qu'il s'agisse du petit forgeron sénégalais ou du cacique de la drogue mexicain, leur informalité est connue, voulue et instrumentalisée. Ce n'est que dans les très rares cas que l'argument « technique » [policier, militaire et judiciaire] est pertinent pour faire valoir la permanence de l'informalité [d'ailleurs, quand on enjoint aux municipalités de se financer elles-mêmes, elles trouvent brusquement, de Niamey à Calcutta, le moyen de percevoir taxes de place et de patentes].

Bref, l'État est bien le lieu où est créé l'informel, y compris les formes d'informel qui apparaissent comme les plus an-étatiques.

1.6. Mesure de l'économie informelle

Plusieurs organisations nationales et internationales réfléchissent sur cette question de la mesure des grandeurs de l'économie informelle. Il s'agit, à titre indicatif, des organisations suivantes : Centre Africain des Statistiques [CAS], l'Observatoire

Économique et Statistique de l'Afrique Subsaharienne [AFRISTAT], le Système de Comptabilité des Nations Unies [SCN], la Conférence Internationale des Statisticiens du Travail [CIST], le Bureau International du Travail [BIT] et la Division de Statistique des Nations Unies [DSNU].

Cette réflexion est suffisamment avancée, notamment grâce aux travaux du « Groupe de Delhi », mis en place en 1997 et coordonné par la DSNU et le BIT. Constitué d'experts de 24 pays et d'autant d'instances internationales, ce groupe organise des rencontres annuelles d'échange d'expériences en vue d'améliorer les stratégies d'enquête et l'harmonisation des statistiques sur le secteur informel à l'échelle internationale.

Les recommandations du Groupe de Delhi et celles de la CIST servent de balise et orientent le travail des services de statistiques des pays en développement. Cependant, les informations fournies par ces services se limitent généralement à une approche descriptive [nombre d'unités et emplois, caractéristiques des individus et des entreprises] qui est nécessaire, mais ne saurait suffire. Il est rare de trouver des informations sur les revenus, la composition du capital, la croissance de l'emploi et des actifs fixes de l'entreprise, le financement de l'investissement ultérieur, la mobilité des travailleurs et les relations intersectorielles (complémentarités, concurrence).

L'économie informelle peut être mesurée directement [enquêtes] et indirectement (méthodes différentielles, méthode de flux de bien...).

1.6.1. Enquête 1-2-3

L'enquête 1-2-3 est fondée sur le principe de greffe. Elle a été développée au Mexique comme extension d'enquêtes mixtes. Sa méthodologie a ensuite été consolidée à Madagascar, où le dispositif a été mis en place en 1995 (Razafindrakoto & Roubaud, 2002).

Cette méthode vise à appréhender l'économie informelle en répondant à deux principes de base : 1) assurer la représentativité statistique de l'ensemble de l'économie informelle et 2) restituer la complexité des relations de cette composante avec l'ensemble de l'économie, du côté aussi bien de l'offre que de la demande. Elle se fait, comme son nom l'indique, en trois phases qui touchent des populations statistiques différentes : individus, unités de production et ménages.

- La première phase (enquête-emploi) est une enquête sur l'emploi, le chômage et les conditions d'activités des ménages. Elle permet de caractériser l'emploi du secteur informel sur le marché du travail et d'identifier un échantillon représentatif d'unités de production informelles (UPI).
- La deuxième phase (enquête sur l'économie informelle) consiste à réaliser une enquête spécifique auprès des chefs d'UTI, sur leurs conditions d'activité, leurs performances économiques et leur mode d'insertion dans le tissu productif.
- La troisième phase (enquête sur la consommation, les lieux d'achat et la pauvreté) est une enquête du type budget/consommation. Elle vise à mesurer

le poids des composantes formelle et informelle dans la consommation des ménages. Elle permet d'estimer les montants des dépenses des différentes catégories de ménage par produit, suivant le lieu d'achat et notamment leur origine formelle ou informelle. Elle permet aussi de discerner les comportements des ménages dans leurs décisions d'acheter un produit dans l'économie formelle ou informelle. Outre la mesure de la consommation, l'enquête comporte des questions d'opinion sur l'appréciation quant à l'évolution récente des revenus, de la consommation ou de l'épargne, ainsi que l'estimation des transferts monétaires.

1.6.2. Recherche de l'exhaustivité du PIB (Économie non observée)

Le PIB est un des indicateurs de performance économique les plus utilisés pour comparer les pays. Cependant, il fait l'objet de nombreuses critiques depuis quelques années parce qu'il est considéré comme superficiel (Méda, 1999). On lui préfère l'indice de développement humain (IDH), un agrégat reflétant l'espérance de vie à la naissance, le taux d'alphabétisation et le PIB par tête ajusté, et l'indicateur de la pauvreté humaine (IPH), auquel s'attache le déficit en espérance de vie, l'éducation et les services essentiels (santé, eau potable, nutrition) (Hugon, 2001).

Toutefois, la réflexion sur la nécessité d'inclure les données de l'économie informelle dans les calculs des PIB a conduit l'OCDE (2002) à introduire un nouveau concept *d'Économie non observée*. Cette économie comprend les quatre composantes (OECD et *al.*, 2002) suivantes :

- la production souterraine ;
- la production illégale ;
- la production du secteur informel⁴ ;
- la production pour usage final propre.

La production souterraine – sous ses aspects productifs – fait référence aux activités qui se dissimulent afin d’échapper au paiement des impôts (TVA, revenu...), des charges sociales, ou aux aspects des législations telles que le salaire minimum, le nombre d’heures maximum, les normes d’hygiène et de sécurité et, d’une façon générale, à toutes les obligations administratives.

L’économie illégale, par complément, recouvre toutes les activités productives qui contreviennent au Code pénal, soit parce que ces activités sont interdites par la loi (drogue, prostitution...) soit parce qu’elles sont exercées par des personnes non autorisées (exercice illégal de la médecine). Ou encore des activités telles que la contrebande, la contrefaçon, etc.

La production du secteur informel est le fait d’activités qui ne cherchent pas délibérément à se cacher et à se soustraire aux obligations légales, mais qui ne sont pas enregistrées ou sont mal enregistrées du fait de l’incapacité des pouvoirs publics à faire appliquer leurs propres réglementations et de la tolérance vis-à-vis des activités qui en résultent.

⁴ Nous considérons que la production du secteur informel est synonyme de production de l’économie informelle.

La production pour usage final propre (à des fins de consommation finale ou de formation de capital) est enfin une composante non marchande importante de la production de biens par les ménages. Les services de cette catégorie sont les loyers imputés et les services domestiques rémunérés.

1.7. Économie informelle et l'approche genre

La participation des femmes à la population active était de 53 % de 1997 à 2007 dans le monde (OIT, 2008). Dans les pays en développement, elles sont surreprésentées dans des emplois informels, occupant des emplois mal payés et étant plus dépendantes et plus susceptibles de vivre dans la pauvreté (OCDE, 2009).

1.7.1. Particularités des femmes

Les analyses sexospécifiques réalisées dans les pays en développement de l'Amérique latine et de l'Afrique aboutissent, entre autres, aux constats ci-après :

- Il n'existe pas de disparité entre les sexes en termes d'accès à des emplois informels (OCDE, 2009) ;
- Les revenus des femmes sont moins élevés que ceux des hommes, et ce, au niveau autant des entrepreneurs que des salariés (Chen, 2006) ;
- Les femmes entrepreneures gagnent moins que leurs homologues masculins (Chen, 2006) ;
- La proportion des femmes est plus forte dans les emplois informels les plus vulnérables, qui impliquent généralement de nombreuses heures de

travail, sans protection sociale, malgré les obligations légales adoptées dans de nombreux pays (Lee *et al.*, 2007 ; Mesa-Lago, 2007) ;

- Les écarts de revenu entre travail formel et informel sont plus importants pour les femmes que pour les hommes (Chen *et al.*, 2004 ; Galli et Kuceucera, 2003) ;
- Le rendement par rapport au niveau de l'éducation dans l'emploi informel est plus faible pour les femmes que pour les hommes (Chen *et al.*, 2004 ; Galli et Kuceucera, 2003).

1.7.2. Explications des différences entre les sexes

Les débats scientifiques identifient les déterminants ci-après pour expliquer les différences entre les sexes. L'ordre de présentation est fortuit et ne signifie nullement que certains déterminants soient plus importants que d'autres.

- Les institutions informelles déterminent les types d'emplois disponibles pour les femmes ainsi que les conditions de travail qui y sont associées.

Elles exercent leur influence de deux manières : directement, lorsque les traditions, les coutumes et les normes sociales contraignent les activités des femmes (en les empêchant de créer leur propre entreprise, en leur interdisant les emplois dans lesquels elles pourraient côtoyer ou diriger des hommes ou en leur défendant simplement de sortir de leur domicile) ; et indirectement, lorsque les femmes n'ont qu'un accès limité à certaines ressources comme l'éducation, le crédit et l'information, qui sont indispensables pour concurrencer les hommes dans l'emploi formel. Dans les deux cas, les contraintes qu'elles subissent en termes de déplacement ou d'activités entraînent leur exclusion des activités entrepreneuriales qui sont souvent la première étape vers l'indépendance, l'estime de soi et le libre choix (OCDE, 2009).

- L'accès aux ressources comme l'éducation, la terre, le crédit et le réseau d'information détermine les types et conditions d'emplois des femmes. En effet, les femmes représentent les deux tiers de tous les illettrés du monde (UNESCO, 2002). Elles ont peu ou pas accès à la terre (Banque Mondiale, 2008 ; Lastarria-Cornhiel, 2006 ; Agarwal, 2003 ; Kabeer, 2008 ; Rebouché, 2006), ce qui influence négativement leur décision de s'engager dans les activités entrepreneuriales formelles (Esim et Kuttat, 2002).
- Les structures économiques expliquent les positions des femmes sur le marché du travail. En effet, les femmes ont plus de difficultés à s'adapter à l'évolution de la demande en général, et dans le secteur agricole en particulier (Parlevliet et Xenogiani, 2008 ; Lastaria-Cornhiel, 2006 ; Esim et Kuttat, 2002 ; Unni et Rani, 2000).

1.8. Caractéristiques de l'économie informelle et diverses opinions

Nous présentons dans cette section les principales caractéristiques de l'économie informelle ainsi que les opinions les plus émises à son sujet.

1.8.1. Caractéristiques de l'économie informelle

L'économie informelle dans les pays en développement peut être caractérisée de la manière suivante :

- elle représente une fraction importante, et même prépondérante, de l'emploi urbain ;
- elle est en croissance⁵ constante, voire accélérée, dans la plupart des villes ;
- la production des établissements informels a pour principal débouché la satisfaction des besoins des ménages dont la consommation des biens et services informels (alimentation et habillement surtout) tend à diminuer à mesure que leur revenu s'accroît ;
- le capital initial de l'entreprise est financé pour l'essentiel par l'épargne personnelle et des apports familiaux alors que les investissements ultérieurs proviennent surtout des revenus tirés de l'activité ;
- les petits établissements appartiennent essentiellement à des travailleurs indépendants qui parfois font appel à des aides familiales ou à quelques apprentis ;

⁵ L'économie informelle croît dans les pays en développement en général et plus particulièrement en Afrique où elle absorbe 61 % de la main d'œuvre urbaine. Elle a probablement été à l'origine de plus de 93 % des nouveaux emplois créés au cours des années quatre-vingt-dix (Maldonado, 2001). En effet, considérée comme une étape de transition dans le processus de construction d'une économie moderne (formelle) dans les pays en développement, l'économie informelle a pris de l'ampleur. Elle occupe une part de plus en plus importante de la population active (Charmes, 1987 ; OCDE, 2009 ; BIT, 2007). Son taux de croissance moyenne annuelle est de 7 % (Karl 2004, p.53). Cette économie génère 40 % du PNB (Farrel, 2007 ; Schneider, 2002) et occupe deux tiers des emplois en milieu urbain (Karl, 2004).

- l'économie informelle est hétérogène et recèle de multiples formes d'activités et d'insertion dans le système productif ; de ce fait, son potentiel de croissance est très inégal.

Cette économie souffre, par contre, de graves carences qui tiennent, d'une part, à la nature des activités et à leur mode de fonctionnement et, d'autre part, à l'environnement économique et institutionnel dans lequel elles évoluent. Ces carences, qui constituent pour elle autant d'obstacles à la réalisation de leur potentiel productif, peuvent se regrouper en quatre grandes catégories (Maldonado, 2001).

- Faible dotation de facteurs de production, technologies rudimentaires et obsolètes, main-d'œuvre peu qualifiée et instable, échelle d'opération réduite excluant les effets positifs de la division technique du travail et des économies d'échelles, ce qui se traduit par une faible productivité du travail ;
- politiques discriminatoires en matière d'accès aux ressources productives, à l'information, aux marchés organisés, aux infrastructures et aux services publics. Cette position défavorable par rapport aux entreprises modernes agit au détriment de la compétitivité du secteur dans son ensemble ;
- exclusion des structures institutionnelles qui assurent la reconnaissance, la protection juridique et sociale, ce qui aggrave la vulnérabilité et le caractère semi-légal d'une proportion considérable de la population active ;
- isolement et manque d'organisation des petits producteurs, ce qui se traduit par une absence de capacité de négociation face au système institutionnel et aux règles du jeu dictées par le marché.

1.8.2. Opinions sur l'économie informelle

La prise en compte de l'économie informelle dans les stratégies de développement⁶ est récente. En effet, Lautier (2004) la situe au milieu des années quatre-vingt. Cette période est souvent associée à la mouvance en faveur de la microfinance dont la finalité était de formaliser les mi-entreprises et de favoriser ainsi l'émergence d'une classe d'entrepreneurs capitalistes.

Avant cette époque, Abrokwa (2000) identifie trois périodes importantes. La première période (entre les années 50 et 60) est centrée sur l'application du paradigme de modernisation. L'augmentation, et à plus court terme possible, du revenu national brut est le principal objectif poursuivi. La deuxième période (milieu des années 60) est caractérisée par la théorie du capital humain et de l'éducation. L'acquisition des compétences individuelles dans le but d'améliorer le rendement au travail est considérée comme un investissement en capital. L'investissement en capital humain est désormais intégré dans les analyses économiques. La troisième période (fin des années 70) concerne les programmes d'ajustement structurel (PAS). Ces programmes, imposés par le Fonds Monétaire international, avaient pour principal but d'établir les équilibres macro-

⁶ Selon Azouley (2002, p.33), le champ du concept de développement est une totalité complexe qui inclut des approches économiques sociales, politiques, institutionnelles et culturelles. Ces approches agissent les unes sur les autres de façon dialectique, contradictoire. Le processus de développement est alors une transformation sociale globale d'une société, au sens où tous les aspects de la vie sociale sont concernés. « L'amélioration des conditions d'existence, la croissance des revenus, leur juste répartition, un haut niveau d'emploi représentent des objectifs économiques. Mais à eux seuls, de stricts facteurs économiques ne peuvent permettre d'atteindre ces objectifs. Les comportements individuels et sociaux, les fondements culturels d'une société, ses valeurs, ses structures sociales, institutionnelles et politiques, le degré d'influence de l'économie mondiale sur la société considérée constituent des éléments qui influencent et sont modifiés par lui. »

économiques afin de faciliter la sortie de la crise économique. C'est plutôt le contraire qui s'est produit : l'exécution des PAS a contribué à détériorer les secteurs sociaux comme l'éducation et la santé et à aggraver la pauvreté.

Pour l'essentiel, le débat sur cette périodisation porte non pas sur les contenus de l'économie informelle, mais sur les moyens de sortir du sous-développement. Mieux, il porte sur les voies empruntées pour accéder à la modernisation et pour établir les équilibres macro-économiques. Plus globalement, on rejoint les voies que doit emprunter l'économie informelle. Deux options s'opposent : l'une considère l'économie informelle comme nuisible à la croissance économique, et donc au développement. D'où, il faut la combattre. L'autre, quant à elle, voit cette économie comme un vecteur du développement et appelle à sa formalisation.

1.8.2.1. Combattre l'économie informelle

Cette opinion s'appuie sur la théorie classique⁷ du développement économique et de la modernisation. Cette théorie stipule que, dans un pays en développement, les activités

⁷ La remise en question de cette théorie porte, entre autres, sur trois registres : 1) la croissance de l'économie informelle plutôt que sa disparition progressive en faveur de l'économie formelle, 2) l'appui des acteurs de l'économie informelle par les organisations internationales et 3) la dynamique politique des États qui n'est pas toujours favorable au développement.

- 1) La croissance de l'économie informelle, plutôt que sa décroissance, est expliquée à la section suivante. Mentionnons tout de suite que cette croissance peut, dans certains pays, avoir une issue positive sur le développement économique (OCDE, 2009, p.14).
- 2) L'appui des acteurs de l'économie informelle, comme moyen pour enrayer la pauvreté, est encouragé par les organisations internationales (Paquette, 1997 et Lautier 1994), qui jouent, cependant, un rôle extrêmement ambigu dans la mesure où elles en viennent à demander aux États de prôner le non-respect de leurs propres lois. Dans ce contexte, il devient difficile de légitimer

informelles finissent par être absorbées par le secteur moderne. Dans cette perspective, le processus de développement doit être appuyé par des politiques économiques qui visent à « formaliser » le plus possible et le plus rapidement possible les activités informelles, considérées comme temporaires. Ce modèle de développement industriel, qui est essentiellement urbain, suppose qu'en augmentant la capacité de production et de consommation des masses dans les pays en développement, on réduit les inégalités et on rattrape les pays riches.

1.8.2.2. Favoriser la croissance de l'économie informelle

Selon Lautier (2004, p. 17), cet objectif est basé sur un double postulat : « D'une part qu'il existe un nombre important de microentreprises qui ont vocation à grandir, à se moderniser, puis – parce qu'elles y trouveront avantage – à entrer dans le cadre légal. D'autre part, leur situation actuelle provient de manques, et non d'un choix : manque de crédits, manque de formation (formation technique et formation à la gestion). »

Par ailleurs, depuis les échecs des Programmes d'ajustement structurel (PAS⁸), il existe, un très large consensus sur la nécessité d'améliorer les revenus et la productivité de

l'intervention de l'État dans d'autres domaines que ceux de l'économie, ne serait-ce que le respect de l'ordre public.

- 3) La théorie du développement sous-estime la dynamique de l'État. En effet, elle suppose que l'État est intéressé au bien-être de la population et est disposé à stimuler la génération d'un surplus économique transférable à une économie formelle, considérée comme moteur de développement. Cette hypothèse est fautive parce que, dans la plupart des pays en développement, l'État est faible ou inexistant (exemple guerre civile) ou est dirigé par un despote (dictature, États voyous et bandits).

⁸ Les PAS ont été imposés aux pays en développement par les institutions financières internationales (Fond Monétaire International, Banque Mondiale...) au début des années 80. Ils visaient avant tout la réduction

l'économie informelle, de manière à faire reculer la pauvreté et à rapprocher les conditions économiques et d'emploi du secteur informel de celles du secteur formel (Kanté, 2004). Dès lors, l'appui à l'économie informelle est imaginé comme stratégie de réduction de la pauvreté et présenté à l'intérieur d'un document intitulé : « Document de stratégie pour la réduction de la pauvreté (DSRP) ». Il comprend des plans de lutte contre la pauvreté conçus et préparés par les gouvernements après avoir consulté la société civile. Depuis 2002, la Banque Mondiale a assujéti son appui à la production d'un DSRP. Bien plus, l'économie informelle séduit opérateurs économiques, ONG et pouvoirs publics. Elle a tellement pris de l'importance que les institutions financières internationales (Banque mondiale, Fonds monétaire international...) et les agences des Nations Unies (PNUD, UNICEF...) ont décidé de l'encourager et, dorénavant, d'insérer ses activités dans les stratégies de développement (Paquette, 1997). Les arguments utilisés en faveur de cette stratégie pour les petites unités de production de l'économie informelle sont les suivants :

- le faible niveau d'investissement pour l'emploi créé ;
- la mobilisation quasi exclusive des ressources internes pour démarrer ou développer l'entreprise ;
- la flexibilité de l'organisation de la production pour s'adapter aux exigences du marché ;
- le recours majoritaire à des intrants et équipements d'origine nationale.

des dépenses des États en vue d'assurer des équilibres macroéconomiques. Ils sont aussi considérés comme étant une des principales causes de la croissance de l'économie informelle dans les pays en développement (Kamga, 2006).

L'implantation des unités de production à l'échelle nationale confère à celles-ci un rôle stratégique dans le processus de décentralisation des institutions et des ressources ainsi que dans la configuration d'un tissu industriel dense. De plus, la coopération entre petites entreprises peut jouer un rôle important dans l'amélioration de la compétitivité et de la productivité. De même, l'intégration de petites entreprises au sein d'un réseau plus important de relations interfirmes et leur proximité géographique facilitent la mise en pratique de diverses formes de collaboration, le développement des nouvelles idées et la génération d'innovations technologiques (Cling J.P *et al.*, 2003).

L'appui à l'économie informelle comme stratégie de réduction de la pauvreté est également justifiable par le fait que ses acteurs sont surreprésentés au sein des « pauvres » (Lautier, 2004, p. 35). C'est aussi le point de vue du BIT (2001) lorsqu'il met l'accent sur les aspects positifs de ce secteur qui s'avère rentable, productif et créatif. En effet, la contribution du secteur informel au PIB des pays africains est évaluée en moyenne à 20 % et hors secteur agricole à 34 %. Le commerce représente environ 50 % de la production du secteur informel, la production manufacturière 32 %, les services 14 % et les transports 4 %. Selon l'ONU (2003), les pays en développement doivent se proposer d'utiliser le secteur informel parce qu'il est source de créativité, d'esprit d'entreprise et terrain fertile d'apparition d'une éthique du travail fondée sur une forme nouvelle d'autonomie qui pourrait constituer la base solide de développement durable.

C'est dans cette perspective que s'inscrivent les recherches qui ont été appuyées par les organisations internationales au cours des 25 dernières années. En effet, Lautier (2004, p. 207) fait remarquer que :

Pendant les vingt-cinq ans, toutes les recherches sur l'économie informelle se sont bâties à partir d'un consensus réunissant les institutions internationales (BIT, Banque Mondiale, PNUD, FMI) et les organismes de coopération bilatérale d'un côté, les ONG et les penseurs critiques de toutes sortes de l'autre côté, autour d'un objectif : montrer que les « informels » servent à quelque chose. Bien sûr ce « à quelque chose » a beaucoup varié dans le temps, selon les organisations et les individus : à créer un tissu de petites entreprises dynamiques ; à créer des emplois ; à créer des revenus, même bas ; à créer du « lien social » ou de la solidarité. On a tout espéré, et essayé pas mal de choses (l'appui à la formation des coopératives, les microcrédits, la formation).

Conclusion

La problématique de l'économie informelle a donné lieu à de nombreuses études dans plusieurs disciplines, notamment le droit, la sociologie, l'histoire, l'économie, l'économie de développement et la sociologie économique. Ainsi, écrit Lautier (2004, p. 6)

la littérature sur l'économie informelle est gigantesque ; elle remplit des bibliothèques entières, de Genève (au siège du BIT), à Washington (Banque Mondiale), dans les universités de Paris, Londre, Rio et Abidjan. La plus grande partie de ces travaux est monographique, et on a l'impression que plus s'accumulent les travaux sur tel ou tel type de microentreprises à Bamako, Medellin ou Manille, sur les cireurs des chaussures et des gardiens de voitures, moins il est aisé de peser l'unité de tout cela.

Dans ce contexte, nous n'avons pas la prétention d'avoir épuisé la littérature sur ce sujet. Nous retenons, toutefois, que l'économie informelle mérite d'être saisie comme un phénomène social qui met en jeu un ensemble très complexe de variables. Son appréhension exige, de ce fait, une démarche interdisciplinaire. Les plus importantes et les plus récentes études sur ce phénomène s'articulent autour des quatre écoles de pensée : l'école dualiste, l'école structuraliste, l'école légaliste et l'école parasitaire. Deux principales opinions sont émises à l'égard de cette économie, à savoir : combattre

l'économie informelle ; c'est-à-dire la « formaliser » ou favoriser sa croissance comme moyen de lutter contre la pauvreté.

CHAPITRE 2. LES SCIENCES ÉCONOMIQUES ET LA NOUVELLE SOCIOLOGIE ÉCONOMIQUE

Ce chapitre présente deux doctrines importantes dans l'analyse des phénomènes sociaux : l'utilitarisme et l'antiutilitarisme. Il a pour but de décrire les principaux outils, concepts et théories qui sont souvent mobilisés pour analyser l'économie informelle. Nous y expliquons, brièvement, les fondements des analyses microéconomiques et macroéconomiques ainsi que les différents courants de la sociologie économique⁹.

Les analyses microéconomiques et macroéconomiques ont l'homo oeconomicus¹⁰ comme sujet d'analyse et l'utilitarisme¹¹ comme doctrine. Elles sont conçues à partir des

⁹ Le terme « nouvelle sociologie économique (NSE) » est souvent utilisé pour souligner le renouveau que connaît cette discipline. Deux conditions ont contribué à ce renouveau : 1) l'incapacité du marxisme et du keynésianisme comme remède à la crise des années 70 et 2) le recours aux sources historiques et l'importance du social et du politique au bon fonctionnement de l'économie. Ce renouveau permet au sociologue de revendiquer la légitimité de rendre aussi compte de l'économie et de fournir une explication alternative à la science économique. La NSE vient combler le vide créé par l'hyperspécialisation de la sociologie économique en ne se concentrant qu'à l'évaluation en amont et en aval de l'activité économique, perdant ainsi toute sa capacité de rendre compte de l'activité économique dans sa totalité. Au lieu de se limiter aux catégories sociales de la vie économique, la NSE s'étendrait désormais aux cinq champs de recherche suivants : 1) la notion d'acteur économique et ses motifs d'action, 2) la structure sociale de l'économie, 3) les modes de réglementation et de législation, 4) les effets de l'économie sur la société et 5) les interactions entre le développement économique et le changement social. (Levesque, 2001).

¹⁰ Il s'agit d'un consommateur rationnel, c'est-à-dire qui cherche à maximiser son utilité et donc à acheter au meilleur prix les produits qui lui apportent le plus de satisfaction.

¹¹ L'utilitarisme est connu comme philosophie de Jeremy Benthan (1748-1832) qui soutenait que ne sont justes, désirables et rationnelles que des institutions qui permettent de produire le Plus Grand Bonheur du Plus Grand Nombre. En effet, selon Caillé (1998, p.18), Jeremy Benthan « est peut-être le premier à affirmer clairement que, dans le calcul de l'utilité collective, tous les individus doivent être tenus pour égaux. "Chacun compte pour un, personne ne compte pour plus d'un". D'où la conclusion utilitariste intéressante : l'égalisation des richesses accroît le bonheur collectif puisque l'augmentation du revenu des plus pauvres leur procure plus de plaisir que la diminution du leur ne suscite de peine chez les plus riches ». C'est de cette philosophie que découlerait la loi fondamentale de l'économie. Cette dernière, qui est la « toile de fonds » des travaux classiques en économie, stipule que les individus et les sociétés vont allouer les ressources disponibles, de manière à réaliser tout avantage anticipé au coût le plus bas. Elle avance que lorsqu'il s'agit de choisir entre des choses, des biens, des techniques de production, ou entre tout ce qui procure une satisfaction égale, la rationalité suggère de prendre la voie la moins chère. Comme corolaire,

différents courants¹² de la pensée économique. Quant aux courants de la sociologie économique, nous en avons choisi cinq : 1) les classiques anti-utilitaristes, 2) Le Mouvement anti-utilitariste en sciences sociales, 3) l'économie solitaire et plurielle, 4) la régulation-convention-grandeurs et la 5) New Socio Economics. Les trois derniers courants correspondent aux champs de la sociologie économique contemporaine (Laflamme, 2008).

Il est important de préciser qu'il n'y a pas de consensus au niveau de la définition de la sociologie économique. Smelser et Swedberg (1994) la définissent comme étant la perspective sociologique appliquée aux phénomènes économiques. Steiner (1999) considère qu'il s'agit d'une discipline qui étudie les faits économiques en y apportant un éclairage sociologique, c'est-à-dire par des méthodes différentes de celles de la théorie économique, comme les enquêtes, les typologies, la méthode comparative ou l'analyse des réseaux. Pour J-M. Fontan et S. Laflamme (2008), la sociologie économique consiste à mettre en lumière les mécanismes de détermination des structures économiques et leurs effets sur les phénomènes sociaux.

Ce manque de consensus est attribuable à trois difficultés : 1) celle d'identifier sans ambiguïté les travaux qui se réclament de la sociologie économique 2) celle de donner à

parmi les choses qui coûtent la même chose, on choisira les meilleures. C'est la théorie du choix rationnel (*rational choice*).

¹² La dénomination de ces courants varie selon les auteurs. Pour Flouzar et Pondaven (2004), il existe 4 courants de **pensée** économique : 1) les écoles classiques (A. Smith, Malthus, D. Ricardo, J.S. Mill), 2) la contestation de l'analyse classique (Karl Max), 3) le renouvellement de l'analyse classique (3 écoles : Lausanne, Vienne et Cambridge) et 4) les trois courants de pensée du XX e siècle (1. J.M. Keynes, 2. le courant de synthèse et 3. Néolibéralisme et monétarisme). Pour Montoussé (2002), il existe, plutôt, 4 courants de la **théorie** économique : 1) les fondements du libéralisme, 2) Keynes et les keynésiens, 3) le rejet du capitalisme, 4) le renouveau de la théorie libérale. Dans les deux cas (courants de pensée ou courants de la théorie), les auteurs clés sont souvent les mêmes.

la sociologie économique un statut de discipline autonome au sein de la sociologie et 3) celle relevant de l'épistémologie de l'économie. Les deux premières difficultés tiennent autant aux profondes divergences qui existent au niveau des frontières disciplinaires entre la sociologie et l'économie qu'aux contraintes institutionnelles liées aux travaux interdisciplinaires. Quant à la troisième difficulté, elle porte, entre autres, sur la question de savoir ce que sont les structures économiques (Saint-Jean, 2005).

2.1. Sciences économiques : (l'utilitarisme)

Le contenu de cette section est une synthèse de trois sources : Montoussé (2002), Flouzart et Pondaven (2004), Beitone et *al.* (2004).

2.1.1. L'analyse microéconomique

La microéconomie est, selon Montoussé (2002), inspirée par les travaux de Adam Smith¹³. Ce dernier est considéré comme le père du libéralisme, une idéologie qui soutient que l'intérêt personnel est à la base de toutes les transactions. En ne cherchant que son propre intérêt, l'individu travaille nécessairement à rendre aussi grand que possible le revenu annuel de la société. Il est conduit par « une main invisible » pour remplir une fin qui n'entre nullement dans ses intentions. L'intérêt personnel pourrait profiter aux uns et au détriment des autres. Mais, grâce à la libre concurrence, les intérêts

¹³ Son ouvrage – intitulé : « La recherche sur la nature et les causes des richesses des nations » en cinq volumes est considéré comme un classique en économie politique.

privés et les passions des individus les portent naturellement à diriger leurs capitaux vers les emplois qui, dans les circonstances ordinaires, sont plus avantageux à la société.

Le libéralisme soutient que quand il y a de l'argent à gagner, chacun s'y met. Il commence par s'enrichir. Mais la concurrence fait baisser les prix, donc les profits. Alors on s'oriente ailleurs. L'intérêt personnel pousse toujours à découvrir de nouvelles sources de profits, donc de nouvelles activités industrielles et commerciales. D'où des produits toujours plus nombreux et des réseaux commerciaux plus développés, une plus grande richesse collective. Selon cette idéologie, l'État doit intervenir le moins possible dans l'économie et ne se concentrer que sur les trois fonctions suivantes : la défense de la société, la protection de ses membres et la construction et la maintenance d'ouvrages publics.

2.1.1.1. Le consommateur et la demande

Fonction de l'utilité du consommateur

Le consommateur est *homo oeconomicus*. Il détermine la valeur d'une marchandise selon son utilité marginale ; c'est-à-dire selon le degré de satisfaction apportée par la dernière unité consommée.

Selon la théorie du consommateur, tout consommateur fait face aux contraintes économiques (pouvoir d'achat : revenu + prix¹⁴ des produits) et psychologiques. Placé

¹⁴ Le prix est considéré en économie comme le principal mécanisme de coordination de la demande et de l'offre. Il transmet l'information sur les conditions de la demande et de l'offre et sur les besoins et la rareté.

devant deux possibilités, il choisira celle qui lui procure le plus de satisfactions. Le consommateur est rationnel et se comporte de façon à ne pas se causer du tort. Ce consommateur doit, cependant, tenir compte de l'utilité marginale. En effet, selon la théorie de l'utilité, la demande du consommateur est décroissante par rapport au prix. Ainsi, le consommateur rationnel consomme tant que l'utilité marginale du produit est supérieure à la désutilité du prix. Cette théorie suppose que le consommateur n'est jamais saturé d'un bien que l'utilité marginale est toujours positive, que les produits sont parfaitement divisibles et qu'il est toujours possible d'ajouter ou soustraire n'importe quelle quantité de produits.

Fonction de demande du consommateur

La demande est une fonction décroissante du prix. Toutefois, la réaction de la demande face à une modification de prix n'est pas équivalente pour tous les produits. C'est l'élasticité de la demande par rapport au prix qui mesure le degré de variation de la demande lorsque le prix varie. Cette élasticité est fonction du degré de nécessité d'un bien ainsi que du degré de substituabilité ou de complémentarité du bien.

Par ailleurs, le processus d'urbanisation et d'industrialisation des économies modernes modifie la structure de la consommation dans la direction des biens collectifs. Selon la loi

Il a donc pour fonction de coordonner les actions des individus dans l'économie. Cette fonction suppose que les prix sont conformes aux préférences individuelles et qu'ils se forment librement sur le marché. Le système de prix permet de saisir l'efficacité économique qui est une notion fondamentale en économie. Cette efficacité est atteinte lorsqu'aucune organisation des ressources productives dans l'économie ne peut accroître la satisfaction des besoins humains dans cette économie.

de Wagner, la croissance des économies et des revenus per capita produit une modification dans l'intensité des besoins des individus en faveur des collectifs et services publics.

Limites et prolongement de la théorie du consommateur

Les limites suivantes, relatives à la variation de la demande par rapport au prix, sont à retenir :

- la baisse du prix de certains produits de première nécessité, appelés « produits inférieurs » peut provoquer une baisse de la demande (l'effet Giffen) ;
- la hausse du prix peut aussi provoquer une hausse de la demande si le consommateur craint que cette hausse se poursuive (effet d'anticipation) ;
- Le consommateur préfère parfois acheter des produits chers plutôt que des produits bon marché (effet d'ostentation et effet de marque).

2.1.1.2. L'entreprise et l'offre

L'offre tire ultimement son existence de la production. Ainsi, les analyses économiques distinguent trois intervalles : 1) intervalle de marché, pendant lequel le vendeur n'a aucune souplesse parce que l'offre existe déjà ; 2) intervalle de courte période, pendant lequel l'offre peut être augmentée ou diminuée grâce à l'emploi des facteurs variables de production et, 3) l'intervalle d'une longue période, pendant lequel les transformations technologiques peuvent être opérées afin de modifier la capacité de production.

Alors que les consommateurs visent généralement à accroître leur satisfaction, les vendeurs et les producteurs désirent, plutôt, éviter les pertes et réaliser, dans la mesure du possible, des bénéfices. Ainsi, l'offre d'un produit n'est pas seulement fonction du prix, elle est aussi guidée par d'autres éléments, notamment, les buts et objectifs des entreprises, la technologie disponible, les prix des autres produits, les coûts des facteurs de production, les anticipations des producteurs quant aux prix futurs de leurs produits, et le nombre de vendeurs d'un certain produit sur le marché.

Selon la théorie de la production, il existe des relations précises entre l'emploi des facteurs de production et le produit qui résulte de leur combinaison. Cette théorie permet d'établir les conditions de la spécialisation optimale dans l'emploi des ressources productives. Ces conditions exigent l'atteinte de deux efficacités : économique et technologique. Il faut, pour cela que chaque producteur se spécialise dans l'usage intensif du ou des facteurs de production qui sont les plus productifs dans l'activité économique qui le préoccupe. Cette théorie s'applique en situation de concurrence pure et parfaite, c'est-à-dire lorsque chaque producteur ne peut agir que très marginalement sur le prix et les quantités produites. Le prix est donc fixé par le marché. La situation opposée à la concurrence pure et parfaite est appelée monopole.

L'équilibre de marché

Selon les partisans du libéralisme, le fonctionnement du marché permet l'équilibre général de l'économie et l'optimum ; c'est-à-dire la satisfaction maximale pour tous. L'équilibre correspond à l'égalité entre la demande et l'offre. L'optimum de Pareto est une situation économique dans laquelle il n'est pas possible d'améliorer la satisfaction

d'un individu sans détériorer celle d'au moins un autre individu dans une proportion égale ou supérieure.

2.1.2. Nouvelle microéconomie

La nouvelle micro-économie remet en question, entre autres, les hypothèses suivantes sur lesquelles s'appuie la microéconomie classique :

- l'information disponible sur le marché est parfaite ;
- les transactions n'ont pas de coût ;
- Les individus rationnels prennent des décisions à caractère non stratégique.

Les analyses de la nouvelle microéconomie tiennent toujours compte des principes du marché. Elles intègrent, toutefois, le pouvoir qu'exercent sur le marché les imperfections de l'information et les relations d'interdépendance entre les individus et les entreprises. Il s'agit, dans le premier cas d'informations asymétriques (exemple sélection adverse) et dans le deuxième cas de l'application de la théorie des jeux.

2.1.3. Macroéconomie

Selon les classiques, la macroéconomie est une application, à grande échelle, de la microéconomie. Ainsi, l'économie globale proviendrait de l'agrégation des besoins et comportements individuels. Comme la microéconomie, la macroéconomie considère que le marché tend vers l'équilibre et que les déséquilibres et autres perturbations ne peuvent

être que temporaires. Cette façon de concevoir la macroéconomie a été modifiée à partir de la théorie de la demande développée par Keynes. Cette théorie stipule que c'est l'offre qui procède à la demande et non l'inverse. Ainsi, l'analyse keynésienne est une théorie de la demande qui considère que le niveau de la production s'ajuste à celui de la demande. Pour Keynes, les déséquilibres économiques sont possibles et l'État doit intervenir pour les réguler. La demande a deux grandes composantes : la consommation et l'investissement. La macroéconomie keynésienne se donne comme objectif l'étude de leurs déterminants.

2.1.4. Nouveaux courants de la macroéconomie classique et keynésienne

La nouvelle macroéconomie classique reprend les hypothèses fondamentales de la théorie néoclassique d'équilibre et y ajoute l'hypothèse des anticipations rationnelles. La perspective, tout en conservant le principe de la rationalité des agents économiques, montre au contraire que les déséquilibres sont possibles et que le chômage peut être involontaire.

2.2. Nouvelle sociologie économique

Nous avons retenu les cinq courants suivants :

- les classiques anti-utilitaristes ;
- le Mouvement anti-utilitariste en sciences sociales ;
- l'économie solitaire et plurielle ;

- la régulation-convention-grandeurs ;
- New Socio Economics.

2.2.1. Quelques classiques anti-utilitaristes

Nous considérons trois auteurs ci-après comme étant auteurs-clés de ce courant : Max Weber, Karl Polanyi et Emile Durkeim .

2.2.1.1. Max Weber

Max Weber reproche au marxisme le fait qu'il considère l'explication économique comme le seul facteur causal dont tous les autres phénomènes sociaux sont des conséquences ou des manifestations (Raynaud, 1987).

Weber considère que la religion protestante a grandement contribué au développement de l'esprit capitaliste (Freund, 1983). En effet, les protestants sont contraints à ne pas s'adonner au plaisir de la vie (plaisir du luxe par exemple) parce que celui-ci est contraire à la volonté divine. Ils ne doivent dépenser leur argent que pour ce qui est absolument nécessaire à la subsistance personnelle. Ce comportement leur permet d'épargner, de disposer des moyens nécessaires pour réinvestir et, conséquemment, de s'enrichir constamment parce que la religion dit que la richesse est une manifestation de la bénédiction divine. Aussi, la religion protestante considère-t-elle que le destin d'une personne est déterminé par Dieu. Ainsi, les personnes pauvres considèrent

qu'ils le sont par la volonté de Dieu et qu'ils ne peuvent s'en prendre aux riches ou lutter pour s'en sortir.

Par ailleurs, Weber identifie quatre types de déterminants de l'action humaine sans exclure que cette typologie soit enrichie ou améliorée : i) *l'action traditionnelle par rapport à une fin* ii) *l'action rationnelle en valeur*, iii) *l'action traditionnelle* et iv) *l'action affectuelle*. Il ajoute ainsi l'idéologie au déterminisme de l'infrastructure économique pour la société (Laflamme, 2000). Pour lui, la tâche du sociologue — qu'il différencie de celle de l'historien et du psychologue — consiste à interpréter les comportements des individus. L'action sociale n'est pas réductible à des relations de causalité. Elle est plutôt l'expression de l'intention consciente des individus et doit, de ce fait, être expliquée par le modèle de la compréhension par l'interprétation et non par le modèle déductif de la science de la nature. En effet, les sciences de la nature travaillent avec des objets qui s'imposent à la conscience comme des données extérieures alors que la sociologie (science de l'esprit) travaille sur l'expérience vécue des individus. Weber (1971, p. 73) soutient, entre autres, que « l'échange peut être conditionné par la tradition et, de ce fait, se dérouler selon des règles conventionnelles, ou bien il peut être déterminé par des considérations rationnelles ».

Pour Weber, que son objet d'étude soit rationnel ou irrationnel, la sociologie s'éloigne de la réalité et rend service à la connaissance en ce sens que, en indiquant des approximations d'un événement historique à un ou plusieurs concepts, elle permet d'intégrer cet événement. C'est dans ce sens qu'il préconise l'usage de l'idéaltype, un concept qui permet d'appréhender les actions sociales en accentuant délibérément certains

traits de la réalité. Il se sert de types idéaux pour identifier les trois manières qui inscrivent les relations sociales dans un ordre légitime. La tradition, la croyance empreinte et la croyance rationnelle sont fondées soit sur des valeurs soit sur la légalité d'un cosmos de règles abstraites. À ces trois, M. Weber associe une forme typique de domination et de légitimité : 1) traditionnelle, 2) charismatique et 3) légale-rationnelle.

Max Weber stipule, au niveau de l'organisation et les puissances de la société dans leur rapport avec l'économie, que le travail du juriste est très différent de celui du sociologue. En effet, le juriste vérifie la conformité des pratiques aux règles alors que la préoccupation du sociologue consiste plutôt à comprendre comment, en orientant l'action sur des individus, les règles contribuent à des régularités sociales. Le droit assure les conditions nécessaires aux activités économiques rentables. Le non-respect de ces conditions est soit fonction des habitus, soit du laxisme de l'État. C'est dans cette perspective que Weber (1971, p. 345) affirme que

les nombreuses catégories de personnes qui adoptent un comportement conforme à l'ordre juridique le font soit parce que le monde environnant approuve cette attitude et non l'attitude contraire, soit par accoutumance apathique aux habitudes de vie consacrée par les usages, non pas par soumission acceptée comme un devoir. Ainsi quand un comportement est directement prescrit ou interdit, l'efficacité pratique qu'aura l'entrée en vigueur d'une norme obligatoire est naturellement problématique : sa suite logique est d'être observée, mais il arrive qu'elle ait des suites exceptionnelles. En effet, il peut se produire, sous la pression de puissants intérêts, qu'en dépit de l'existence d'un appareil de coercition et de l'autorité que donne la contrainte une norme soit impunément violée, non seulement par des individus isolés, mais aussi par la majorité d'entre eux, et d'une manière continue.

2.2.1.2. Karl Polanyi

Cet auteur se sert des faits historiques pour comprendre les problèmes actuels. Son analyse sociohistorique porte sur trois points (Polanyi, 1992) : 1) l'équilibre du système international, 2) les facteurs qui ont favorisé la grandeur de l'économie de marché et ceux qui ont conduit à sa décadence et 3) le processus de transformation.

L'équilibre du système international

K. Polanyi identifie trois périodes importantes : 1) la période de 1814-1915 (100 ans de paix), 2) les années vingt (conservatrices) et 3) les années trente (révolutionnaires).

La période 1814 -1915 est qualifiée de 100 ans de paix parce qu'elle ne connaît que des conflits de courte durée, très localisés et souvent de nature coloniale. L'équilibre est maintenu grâce aux alliances entre les États.

Les années vingt sont considérées comme conservatrices. En effet, les puissances victorieuses de la Première Guerre mondiale tentent de restaurer l'équilibre d'avant 1915 et n'y parviennent pas à cause, entre autres, de l'instabilité monétaire.

Pendant les années 1930, les États prennent des mesures pour protéger leurs économies et deviennent autarciques. L'étalon d'or est abandonné et l'autorégulation des marchés est compromise par le protectionnisme.

Grandeur et décadence de l'économie de marché

Selon Karl Polanyi, l'écroulement de la civilisation du 19^e siècle a été déclenché par l'échec de l'économie mondiale. En effet, le libéralisme économique créé par un marché autorégulateur est une utopie parce qu'il reposait sur des hypothèses extraordinaires suivantes :

- des marchés sur lesquels l'offre des biens disponibles à un prix donné est égale à la demande au même prix ;
- la présence de la monnaie, qui fonctionne comme pouvoir d'achat entre les mains de ses possesseurs ;
- l'État qui ne doit rien permettre qui empêche la formation des marchés.

Processus de transformation

Pour expliquer le processus de transformation, l'auteur utilise les repères historiques suivants :

- l'abolition de *Speenhamland* marque l'intention de l'État libéral de cesser d'intervenir dans les affaires économiques ;
- La nouvelle loi sur les pauvres réduit les chômeurs à la misère et pousse à l'écrasement du mouvement chartiste ;
- Aux États-Unis, la constitution isole le domaine économique du domaine politique, si bien que les masses, même si elles arrivaient au pouvoir, ne pourraient rien contre la propriété privée ;
- En Angleterre, la fin des *hungry forties* (la décennie de disette qui suit 1840) permet aux classes supérieures des ouvriers spécialisés d'accéder au droit de vote ;

- Dans les années 20, le rétablissement du système monétaire international est vital, car c'est la seule façon d'assurer la pérennité du marché, et surtout de faire face au crédit international qui se développe rapidement pour permettre aux pays vaincus de payer les réparations et pour permettre plus largement de rétablir la stabilité des prix mondiaux.

Polanyi souligne le fait que le libéralisme économique a imprimé une fausse direction à l'idée de liberté en confondant liberté et absence de contraintes.

2.2.1.3. Émile Durkheim

Durkheim tente de répondre à la question des rapports de la personnalité individuelle et de la solidarité sociale. Il s'agit pour lui de savoir : « Comment se fait-il que, tout en devenant plus autonome, l'individu dépende plus étroitement de la société ? Comment peut-il être à la fois plus personnel et plus solidaire ? » (Durkheim 1973, p. 432)

La réponse à ce questionnement se trouve, selon l'auteur, dans la division du travail. En effet, celle-ci rend les individus interdépendants (et donc complémentaires) et les contraint, de ce fait, à vivre ensemble (solidaires).

La fonction de la division du travail

Durkheim préfère le terme de fonction à celui de rôle (ou but), parce que la division du travail n'existe pas en vue des résultats à déterminer. Elle correspond plutôt à un besoin

social. Ce qui importe, « c'est de savoir si elle existe et en quoi elle consiste, et non si elle a été pressentie par avance ni même si elle a été sentie ultérieurement ».

L'auteur démontre à l'aide de plusieurs exemples que la division du travail augmente le rendement des fonctions divisées et les rend solidaires. Cependant, étant donné que la solidarité sociale est un phénomène qui ne se prête ni à l'observation exacte, ni à la mesure, il recourt au droit. Il arrive ainsi à caractériser deux types de solidarités, et ce, à partir de deux types de sanctions (répressives et restitutives) qui correspondent aux deux types de droits (droit pénal et droit coopératif). Il s'agit de la *solidarité mécanique* (ou par similitudes) et de la *solidarité organique*.

La solidarité mécanique est propre aux sociétés dites traditionnelles. Elle vient de ce que l'auteur appelle *conscience collective ou commune*. Cette dernière est diffuse dans toute l'étendue de la société et correspond à l'ensemble de croyances et des sentiments communs à la moyenne des membres de cette société.

La solidarité organique est propre aux sociétés dites modernes. Elle repose sur la différence des individus. Ses fondements sont la division du travail social. Les individus sont interdépendants et sont ainsi contraints à coopérer pour survivre. Cette solidarité est spontanée. Elle n'a pas besoin d'un appareil coercitif pour la produire ou la maintenir. En effet, « il suffit que chaque individu se consacre à une fonction spéciale pour se trouver, par la force des choses, solidaire des autres » (1973, p. 220).

Causes et conditions de la division du travail

Selon Durkheim, il n'est pas possible de trouver une formule unique qui puisse rendre compte de toutes les modalités de la division du travail. Chaque cas particulier dépend des causes particulières qui ne peuvent être déterminées que par un examen spécial. L'auteur recourt cependant, à l'explication classique de l'économie politique pour identifier les causes de la progression de la division du travail. En effet, c'est le besoin du bonheur qui pousserait l'individu à se spécialiser de plus en plus. Sans doute, comme toute spécialisation suppose la présence simultanée de plusieurs individus et leur concours, elle n'est pas possible sans une société. Mais au lieu d'en être la cause déterminante, la société serait seulement le moyen par lequel elle se réalise, la matière nécessaire à l'organisation du travail divisé.

Durkheim soutient par ailleurs que la division du travail sociale s'explique par la combinaison de trois phénomènes suivants :

- l'accroissement du volume de la société (augmentation du nombre d'individus) ;
- l'accroissement de la densité matérielle de la société (augmentation du nombre d'individus par unité de surface) ;
- l'accroissement de la densité morale de la société (augmentation de la communication et des échanges entre les individus).

De ce qui précède, l'auteur conclut que (1973, p. 233)

du moment que le nombre des individus entre lesquels les relations sociales sont établies est plus considérable, ils ne peuvent se maintenir que s'ils se spécialisent

davantage, travaillent davantage, surexcitent leurs facultés ; et de cette stimulation générale résulte inévitablement un plus haut degré de culture. De ce point de vue, la civilisation apparaît donc, non comme un but qui meut les peuples par l'attrait qu'il exerce sur eux, non comme un bien entrevu et désiré par avance, dont ils cherchent à s'assurer par tous les moyens la part la plus large possible, mais comme l'effet d'une cause, comme la résultante nécessaire d'un état donné.

Les formes anormales de la division du travail

Il s'agit ici des formes de la division du travail que Durkheim appelle *anomiques* ou pathologiques et qui à certains égards cessent d'engendrer la solidarité. C'est le cas de la profession du criminel et de bien d'autres professions nuisibles. Elles sont la négation de la solidarité même si elles sont constituées par autant d'activités spéciales. Sur un autre registre, les crises industrielles et les faillites illustrent cette négation de la solidarité. Elles résultent, entre autres, d'une spécialisation accrue entre les individus et d'une absence ou d'une insuffisance de règles susceptibles d'assurer la régulation nécessaire à la cohésion sociale.

C'est dans cette perspective que Durkheim considère comme important le rôle des groupes professionnels. Ces derniers ont un pouvoir moral capable de contenir les égoïsmes individuels, d'entretenir dans les cœurs des travailleurs un vif sentiment de leur solidarité commune, d'empêcher la loi du plus fort de s'appliquer aussi brutalement aux relations industrielles et commerciales.

2.2.2. Le Mouvement anti-utilitariste dans les sciences sociales

L'anti-utilitarisme est une remise en question de l'utilité, une notion fondamentale en économie qui est liée à celle de besoin. L'utilité consiste, à toute fin pratique, à mesurer le bien-être obtenu par un individu suite à la consommation d'un bien ou l'obtention d'un service. Le principal reproche qui est fait aux utilitaristes (économiques classiques et néo-classiques) est leur prétention de pouvoir mesurer le bien-être (ou satisfaction), un comportement complexe.

Le mouvement anti-utilitariste est incarné par le MAUSS, une revue interdisciplinaire créée en 1981 qui sert de cadre pour un questionnement scientifique, épistémologique, moral et existentiel de l'utilitarisme. Nommée ainsi pour rendre hommage à Marcel Mauss¹⁵, cette revue est animée par Alain Caillé, sociologue d'origine française, fondateur du mouvement anti-utilitariste en sciences sociales. Ce mouvement considère comme utilitarisme, « toute doctrine qui repose sur l'affirmation que les sujets humains sont régis par la logique égoïste du calcul des plaisirs et des peines, ou encore par leur seul intérêt et qu'il est bon qu'il en soit ainsi parce qu'il n'existe pas d'autre fondement possible aux normes éthiques que la loi du bonheur des individus » (Caillé, 1988, p. 17).

Ce mouvement porte un regard très critique sur l'utilitarisme. En effet, l'utilitarisme, affirme Caillé (1988, p. 9)

¹⁵ Anthropologue d'origine française, Marcel MAUSS est surtout connu pour ses théories sur le don et le contre-don et son concept de « fait social total ».

tourne à vide et il est loin de contribuer au foisonnement de l'invention démocratique et au progrès du savoir. Rationnel et démocratique, au départ, l'utilitarisme réduit la Raison en rationalisme, la science en scientisme et la démocratie en technocratisme. Il est donc temps de renverser la vapeur, de rompre avec le paradigme qui a fait son temps et de contempler d'un œil neuf et gigantesque continent obscur de ce qui reste à penser et à édifier.

De plus, ajoute l'auteur, l'imaginaire utilitariste, « ne représente pas un système philosophique particulier ou une composante parmi d'autres de l'imaginaire dominant dans les sociétés modernes, mais qu'il est plutôt l'imaginaire même ».

Déterminant de l'utilitarisme

La transformation de l'utilitarisme en système d'explication et de légitimation du monde serait attribuable à quatre déterminants : 1) la réforme, 2) la science, 3) le marché et 4) la montée des classes sociales (Caillé, 1988). Sans entrer dans les détails d'explication de ces déterminants, on retiendra que la Réforme a pris le relais de l'émancipation des communes au Moyen Âge, pour rompre avec l'autorité impériale et ecclésiastique. La science a rompu avec l'autorité d'Aristote, des Pères et de l'Église et de la scolastique. Le marché a mis un terme à l'exploitation économique par la violence physique et autorise chacun à s'enrichir en fonction de ses moyens et de ses capacités. La montée des classes sociales est devenue synonyme de lutte et de conquête des Droits de l'homme et des citoyens pour tous.

Le don

Le don est un paradigme qui appuie les thèses anti-utilitaristes. Il n'existe pas au sens de don gratuit (Godbout et Caillé 1992). Toutefois, il exige trois formes d'obligation : celles de donner, de recevoir et de rendre (Levesque, 2001). Il échappe à la logique marchande,

dans la mesure où il engendre une incertitude d'échange (donner et recevoir). En effet, est « qualifié de don toute prestation de bien ou de service effectuée, sans garantie de retour, en vue de créer, nourrir ou recréer le lien social entre les personnes » (Caillé, 1994, p. 236). Ce genre de don « existe au sens de gestes d'offrande de choses et de services, gestes non posés pour le retour, ou en tout cas non posés principalement pour le retour, sans que les acteurs considèrent pour autant être des sujets irrationnels » (Godbout, 1995, p. 7). Dans ce contexte, les personnes impliquées dans le don s'exposent « à la possibilité que ce qui revient diffère de ce qui est parti, revienne à une échéance inconnue, peut-être jamais, soit donné en retour à d'autres que ceux qui avaient reçu ou ne fasse pas retour du tout » (Caillé, 1994, p. 238).

L'habitus

L'anti-utilitarisme remet en question le modèle de l'homo *oeconomicus*, c'est-à-dire d'un sujet consciemment et rationnellement calculateur. Pierre Bourdieu, (cité par Caillé 1994) oppose le sujet de la pratique, infiniment complexe, qui est le produit des habitus de classe. Il entend par ce terme « un système de disposition, un ensemble de schèmes de perception, de pensée et d'action, présentant une unité qui est celle d'un style plutôt que d'une organisation, obéissant à une logique qui est celle de la pratique plutôt que de l'élaboration intellectuelle. L'habitus a partie liée avec le flou et le vague » (Accardo et Corcuf, 1986, p. 69).

L'utilitarisme et l'économisme

Selon Caillé (1982), la raison utilitariste porte des germes d'économisme, dans la mesure où elle prône le triomphe à l'échelle mondiale des valeurs associées au marché. Il se sert

pour cela de deux exemples : 1) la vision utilitariste de l'histoire et 2) le développement du Tiers-monde. L'arrière-fond de l'argument campe la vision utilitariste de l'histoire dans la diversité des croyances et des formes de pouvoir qui se sont succédé au long de l'histoire de l'homme. Cette vision est explicable par trois considérations : 1) l'ignorance, 2) les croyances absurdes et étrange et 3) l'imposition à coup d'autorité et de violence physique par des prêtres ou des guerriers sans scrupules. Tout cela est révolu grâce à l'autonomisation des marchés. Cette vision économiciste est fondée sur les bienfaits de la machine marchande là où certaines sociétés non européennes n'ont pas accroché.

Pour ce qui est du développement du Tiers-monde, Caillé estime que toutes les recettes plus ou moins savantes proposées par les experts depuis plus de trente ans à ses dirigeants n'ont pas donné les résultats escomptés. Il s'agit, entre autres ; du développement par substitution aux exportations ou aux importations, à l'industrie industrialisante (école de Grenoble) ou au développement autocentré (école néomarxiste), sans oublier les diverses variantes planificatrices. Et pourtant d'un point de vue économiste-utilitariste, la solution paraît simple. En effet, les sociétés sont avant tout des organismes productifs qui n'ont d'autres finalités que l'accroissement du bien-être matériel, alors le sous-développement, défini comme tel par rapport à la norme de croissance occidentale, ne peut résulter que de deux types de causes. Selon la variante marxiste, la cause principale est à chercher dans l'impérialisme et l'exploitation de la périphérie par le centre. Selon les courants libéraux, ce sont l'ignorance des dirigeants et des masses et leur attachement à des croyances traditionnelles. Plus que cela, ils indexent aussi la philosophie politique marxiste, celle-là même qui pousse les dirigeants à basculer dans le socialisme.

Certes, les thèses stéréotypées de la paresse des « indigènes » si souvent évoquées pendant la colonisation pour expliquer le manque d'accumulation sont aujourd'hui dépassées. De la même façon, les modèles planificateurs autoritaires, à forte dilution idéologique, sont massivement discrédités. Reste la voie libérale qui se définit en peu de mots : partout où le marché est libre, ça va bien ; partout où il est dans les chaînes bureaucratiques, ça va mal. Libérez le marché et tout ira bien.

Cet argumentaire est faible. En effet, il oublie que les marchés ne fonctionnent pas tout seul, dans le vide institutionnel, juridique et social. Leur tendance intrinsèque à s'autonomiser ne peut s'actualiser que si la logique contextuelle des autres ordres n'y fait pas obstacle. Aussi, les ferments de la croissance économique ne sont pas d'abord économiques. Même en Occident, ils ne se sont développés qu'à travers un bouleversement religieux et dans le cadre d'une configuration politique singulière.

2.2.3. Économie sociale, économie solidaire et économie plurielle

L'économie sociale constitue non seulement le courant de pensée le plus ancien et le plus important de la nouvelle sociologie économique, mais aussi, et surtout celle qui offre plus de possibilités d'approches sociologiques (Levesque, 2001). Les objets d'études empiriques réalisées par les auteurs de l'économie sociale touchent aux activités relevant de « services de proximité. Il s'agit des services tels que les gardes d'enfants, l'insertion, le développement économique communautaire, l'aide à domicile, etc. » (Levesque, 2001, p. 62).

Pour Levesque (2006, p.28), l'économie est donc constituée d'entreprises ayant, entre autres, une gestion démocratique et une socialisation des excédents. Pour Beitone (2004, p. 37), le terme économie sociale désigne à la fois une doctrine et un sous-ensemble du système économique. En tant que doctrine économique, l'économie sociale est un courant de pensée inspiré du christianisme social et du socialisme non marxiste, qui refuse à la fois le capitalisme et l'étatisation de l'économie.

Par ailleurs, le terme économie solitaire, plus récent, est utilisé pour souligner la pluralité des formes de l'activité économique. Il désigne, selon notre interprétation des plusieurs textes, l'étape intermédiaire dans le processus de l'évolution de l'économie sociale. Cette évolution culmine avec l'économie plurielle (Levesque, 2001). Les termes économie sociale et économie solitaire sont souvent utilisés indifféremment et sont, à toute fin pratique, des synonymes. Pour cet auteur, les entreprises qui se réclament de l'économie sociale ne visent pas nécessairement le profit. Elles s'inscrivent dans la logique de la confiance personnalisée, de la réciprocité et de la promotion de l'intérêt commun.

2.2.4. Régulation et convention

La régulation et la convention appartiennent au courant institutionnaliste. Ce dernier met les rapports sociaux au centre de l'analyse des activités économiques en mettant à contribution deux théories : la théorie de la régulation (holiste, marxiste et keynésienne), bien connue à l'échelle mondiale, et la théorie de la convention (individualiste) plus connue en France qu'ailleurs. L'institutionnalisme s'inscrit dans la perspective macro-économique, parce qu'il porte sur le rôle et l'influence des institutions sur le

comportement des acteurs économiques. Il consiste à analyser les activités économiques par le biais d'institutions, considérées comme des constructions sociales. Pour être efficaces, celles-ci, doivent, d'une part, bénéficier de l'intervention de l'État pour la mise œuvre des règles (la régulation) du jeu, et d'autre part, avoir recourt à une variété de mode de gouvernance (les conventions) et des rapports (les grandeurs) entre les individus et les entreprises.

Les analyses régulationnistes combinent trois éléments : la technologie, la mobilisation des travailleurs et les normes de consommation. Elles sont incapables d'expliquer les transformations qui surviennent au niveau de la mondialité, c'est-à-dire à l'extérieur du cadre national (Lafontan, 2008).

2.2.5. New Economic Sociologie (NES)

La NES désigne un ensemble des travaux qui renouvellent la sociologie économique de langue anglo-saxonne. Elle se propose de donner une explication de l'économie différente de celle que fournissent les sciences économiques. C'est un courant de pensée qui se différencie de l'ancienne sociologie économique par la remise en question de la division du travail entre la sociologie économique et les sciences économiques. Selon Mark Granovetter, pionnier de ce renouvellement (Laflamme, 2008), les activités économiques sont non seulement diversifiées par leur finalité, mais aussi encadrées dans la société. En effet, en dehors de la maximisation des profits, chère aux thèses économiques néoclassiques, les acteurs économiques visent d'autres finalités comme la quête du

pouvoir, de statut et de socialité. Leurs actions sont donc encadrées dans des réseaux des relations qui les mettent en contact les uns avec les autres.

Certaines études se réclamant de ce courant ajoutent la dimension culturelle à l'encastrement des activités économiques dans la société. Cette dimension doit, cependant, remplir deux conditions suivantes pour être prises en compte : 1) influencer le comportement et 2) avoir un effet sur la mobilisation autour de certains objectifs (Levesque, 2001).

2.3. L'échange des biens des idées et des personnes en contexte d'économie informelle

La théorie de la société intégrée mériterait d'être mobilisée dans l'appréhension de l'économie informelle dans les pays en développement. En effet, cette théorie permet de comprendre comment circulent les biens, les idées et les personnes dans la société. Elle contribue à la compréhension sociologique plus intégrée. Elle est également une réponse à l'intérêt pour le sociologique de s'articuler à l'économique et au communicationnel (Laflamme, 2000). L'auteur l'explique comme suit :

Les biens (ou les services), les idées et les personnes sont plus ou moins concentrés et ils circulent de diverses façons. L'état de cette concentration et de celui de cette circulation dépend des relations entre les trois sphères et de celles qui sont inhérentes à chacune d'elles. Ces relations sont forcément dialectiques et leur nature peut être comprise par référence à la notion d'échange. Dans chacune des trois sphères et entre elles s'échangent plus ou moins librement des éléments. On peut ainsi étudier la situation de l'échange des idées et des biens entre les personnes. C'est là le phénomène le plus couramment observé. Mais on peut aussi analyser la manière dont s'échangent ou non les biens et les personnes entre les idées ou encore celle dont s'échangent ou non les personnes et les idées entre les biens. Car dans ce modèle à trois dimensions, l'échange n'est pas le propre de l'acteur empirique ; il caractérise aussi, et non passivement, les idées et les biens.

Cette théorie cadre bien avec la démarche interdisciplinaire que nous souhaitons pour l'économie informelle, dans la mesure où elle met l'accent sur la nécessité de combiner diverses dimensions pour mieux comprendre les objets d'études. En effet, la théorie de la société intégrée met en évidence l'importance de la mise en commun (la synthèse) des connaissances des diverses disciplines pour la compréhension de la problématique des échanges des biens, des idées et des personnes. Cette compréhension comprend le social qui est à la fois économique, communicationnel et sociologique.

Conclusion

Ce chapitre a permis de présenter les outils d'analyse des phénomènes sociaux selon deux doctrines : l'utilitarisme et l'anti-utilitarisme. Pour les économistes, ces outils sont centrés sur deux concepts principaux : rationalité et utilité. Pour les socio-économistes, les économistes hétérodoxes et des experts d'autres disciplines, les limites de ces outils exigent de considérer certains actes comme étant non marchands et faisant partie de la totalité sociale.

CHAPITRE 3. ÉCONOMIE INFORMELLE, UN PHÉNOMÈNE SOCIAL : SON PROCESSUS DE DÉVELOPPEMENT ET DE REPRODUCTION

3.1. Limites des connaissances actuelles

Dans le domaine de la recherche scientifique, il est rare d'être le premier à aborder un thème. Dans bien des cas, la thématique que l'on désire étudier est balisée par des études antérieures. C'est ce que les deux premières parties de ce travail ont permis d'établir.

Ce chapitre vise deux objectifs. Dans un premier temps, nous présentons quelques limites observées dans les connaissances actuelles sur l'économie informelle. Ces limites représentent des pistes de recherche qui méritent d'être exploitées afin d'élargir l'analyse et la compréhension de cette économie. Dans un deuxième temps, nous présentons le cadre conceptuel à l'intérieur duquel s'inscrit notre recherche, notre question de recherche, les hypothèses autour desquelles nous effectuons nos analyses ainsi que la contribution de notre recherche.

3.1.1. Écoles de pensée et explications d'un phénomène complexe

Jusqu'à présent, de nombreuses études ont porté essentiellement sur les causes de l'économie informelle. Elles ont permis de comprendre les caractéristiques de quelques groupes spécifiques comme les femmes, les jeunes, les cireurs, les travailleurs ambulants, les maraîchers, les vendeurs à la sauvette, etc. C'est le cas des travaux réalisés simultanément dans plusieurs pays et sur différents continents par des organisations

internationales comme le Bureau international du Travail, le Programme des Nations Unies pour le Développement et la Banque Mondiale. Les résultats de ces recherches permettent de regrouper les causes de l'économie informelle dans quatre écoles de pensée : dualiste, structuraliste, légaliste et parasitaire. Selon les perspectives adoptées, chacune de ces écoles a essayé de construire les objets et les arguments, d'en définir la nature, la portée et la signification. Si l'on convient que les analyses sont pertinentes, de manière générale, il faut souligner aussi qu'elles comportent des lacunes sur un phénomène complexe qu'est l'économie informelle. À titre d'exemple, toutes ces écoles supposent, entre autres, l'absence des relations entre les divers secteurs, l'homogénéité des activités économiques et l'existence des systèmes partitionnés où des composantes coexistent sans s'intégrer. Elles s'inscrivent toutes dans une perspective utilitariste, réfutée par Alejandro Portes (1994), cité par David Vallat (2003, p. 8), lorsqu'il identifie un paradoxe en affirmant que « the first paradox of the informal economy is that the more it approaches the model of the true market, the more it is dependent on social ties for its effective functioning ».

3.1.2. Études monodisciplinaires et vision parcellaire d'une réalité complexe

L'économie informelle ayant accaparé de nombreux aspects de la vie dans les pays en développement, elle n'épargne ni secteurs d'activité ni catégories sociales. En effet, elle comprend plusieurs éléments qui sont en interrelation et en interaction. Elle se caractérise par des activités qui ne se rangent pas toujours à l'intérieur d'un cadre théorique spécifique. D'où la nécessité d'appréhender ce phénomène par des approches qui se trouvent aux confluents de plusieurs disciplines. Il ne saurait être question de négliger le

chemin déjà parcouru, notamment en droit, en sociologie, en anthropologie et en sciences économiques, où la problématique de l'économie informelle a donné lieu à de nombreuses études. Ces disciplines ont contribué, chacune à sa manière, à mieux comprendre l'économie informelle. Ainsi, les outils du domaine du droit ont été mobilisés pour étudier cette économie dans une perspective axée sur le caractère non légal des activités. Ils ont permis d'établir des corrélations entre le respect de la loi et le taux d'informalité. Les analyses sociologiques ont mis en exergue les conséquences de la croissance de l'économie informelle sur certaines catégories sociales. Les travaux en anthropologie ont éclairé l'économie informelle à travers l'articulation de formes d'expression et des caractéristiques des sociétés étudiées. Les sciences économiques ont étudié le phénomène dans une perspective axée sur la production, la distribution et la consommation des biens et services. Toutes ces études sont pertinentes parce qu'elles ont révélé les nombreuses facettes de l'économie informelle.

Aujourd'hui, il est attesté que les grandeurs de l'économie informelle peuvent être mesurées même si ses carences ne permettent pas d'améliorer les conditions de vie des gens. Par ailleurs, ces études ont toutes mis en relief la nécessité de rapprocher les connaissances générées par chacune d'entre elles bien qu'elles soient caractérisées par un recentrage monodisciplinaire. De ce fait, elles présentent des limites épistémologiques, dans la mesure où elles ne retiennent de la complexité de l'économie informelle que ce que leur coffre à outils permet d'investiguer. Dans ce sens, elles ont produit un savoir parcellaire, compartimenté qualifié par Morin (1999) comme étant à la fois « myope, presbyte, borgne et daltonienne ». Aussi, plusieurs de ces études sont-elles réalisées dans une perspective développementaliste et téléologique, qui consiste à décortiquer

l'économie informelle en vue d'y déceler des déterminants qui empêchent son éradication. Cette perspective nous paraît très limitative. L'économie informelle n'est pas nécessairement une tare¹⁶ dont il faut se débarrasser pour accéder au développement. Elle doit être considérée comme un phénomène social. Dans ce sens, il est important de connaître le processus qui permet autant sa mise en place que sa reproduction. Les économies des pays en développement fonctionnent autour de l'articulation entre l'économie formelle et informelle, ce qui fait qu'on ne peut voir dans cette dernière quelque chose de temporaire appelé à disparaître à long terme.

3.1.3. Croissance de l'économie informelle : des explications mitigées

Plusieurs études démontrent que l'économie informelle croît partout. Cette croissance est si persistante que l'OCDE considère l'économie informelle comme une « normalité indépassable¹⁷ ». Elle est observée dans les pays à forte ou à faible croissance économique. Cela signifie qu'aucune des deux situations (forte ou faible croissance) n'a d'incidence sur l'économie informelle.

¹⁶ Notre intention n'est pas de porter un jugement de valeur sur l'économie informelle. Nous questionnons ici la perspective de la plupart des recherches menées jusqu'à ce jour dans les pays en développement. Cette économie souffre des stéréotypes vis-à-vis de l'économie classique sous prétexte qu'elle ne peut être évaluée qu'avec les outils de l'économie classique. Elle souffre aussi des préjugés liés au fait qu'on l'attribue aux pays en développement et par conséquent jugée bonne à disparaître. Nous sommes d'accord avec Frédéric Lesemann (2010, p. 18) lorsqu'il soutient que « l'informalité est aussi à l'œuvre au Nord. C'est grâce aux indices qu'offre le Sud, où ces pratiques sont visibles, reconnues et acceptées, apprendre à les voir au Nord aussi, constater que le processus de formalisation des pratiques sociales ne l'a pas définitivement emporté, qu'il a simplement réussi provisoirement à écarter la réalité des pratiques informelles du champ de vision des intellectuels – et de leurs thèmes de recherche — à cause de la force du déploiement des idéologies et des politiques de la rationalité et de la formalisation au cours du dernier demi-siècle. »

¹⁷ Titre d'un rapport d'étude sur l'emploi informel publié par l'OCDE en 2009.

C'est ainsi que Maloney (2008) en est venu à se demander si la croissance économique encourage l'informalité ou si cette relation est inverse. La prise en compte des rationalités diverses débouche sur des analyses multifactorielles qui apportent des réponses à cette question. Menées autant dans les pays en développement que dans les pays développés, elles permettent, entre autres, de mesurer la contribution relative des différents déterminants à la croissance de l'économie informelle.

3.1.4. Dilemme entre les théoriciens du développement et les approches des institutions financières internationales (IFI)

L'économie informelle est un des principaux objets d'étude de l'économie de développement, une discipline scientifique qui applique des outils d'analyse économique à l'étude des problèmes économiques, sociaux, environnementaux et institutionnels que rencontrent les pays en développement.

Fondamentalement, les théories de cette discipline tentent de répondre à la problématique du développement. Les débats les plus récents posent cette problématique de la manière suivante : « Comment une société peut-elle quitter un état de pauvreté et mettre en œuvre un changement social profond afin d'assurer aux individus qui la composent des conditions d'existence dignes, par des emplois en plus grand nombre, une répartition équitable d'un revenu national en croissance, une meilleure éducation et santé, une espérance de vie plus longue ? » (Azoulay, 2002, p. 27).

Les théoriciens du développement recommandent des mesures pour réduire l'importance de l'économie informelle alors que les IFI proposent l'inverse depuis quelques années. Pour aller plus loin, il n'est pas inutile de prendre en compte les caractéristiques de l'économie informelle, d'y adjoindre une question subsidiaire. Cette démarche se justifie du fait que l'enchâssement de l'économie informelle dans celle du développement ne peut être envisagé sans tenir compte de la performance de cette économie. En clair, la question peut être formulée de la manière suivante : « comment rendre performante l'économie informelle en termes des résultats économiques et de promotion sociale de ses acteurs ? ». À ce jour, la plupart des études portent sur la description des personnes qui travaillent de façon informelle et sur leur motivation, les outils de mesure, les dimensions sexospécifiques, etc.

3.2. Groupe étudié : l'élite dans l'économie informelle

Le terme élite est très général. Il désigne plusieurs groupes sociaux : élite religieuse, élite intellectuelle, élite commerciale, etc. Dans les pays en développement, comme ailleurs au monde, il désigne un groupe des privilégiés qui ont beaucoup d'influence parce qu'ils possèdent le savoir et les moyens matériels.

Pour les besoins de notre recherche, nous considérons les fonctionnaires comme indicateurs de l'élite. En effet, les fonctionnaires constituent un des groupes sociaux les plus importants dans les pays en développement. Ils représentent, dans bien des cas, plus de 70 pourcents des emplois. Leur comportement atypique doit être analysé au regard des travaux classiques en économie et en sociologie économique. Trois raisons principales

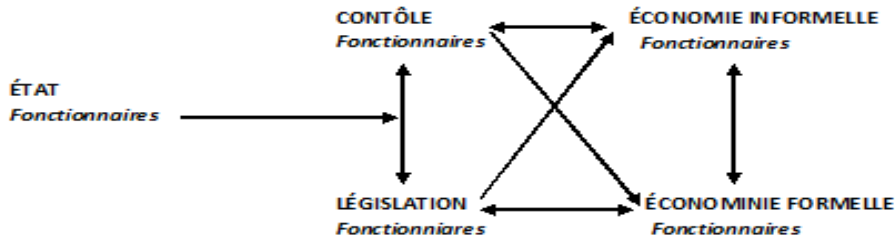
justifient le choix de ce groupe social comme objet de notre recherche. 1) D'abord, les analyses portant sur le comportement des fonctionnaires face à l'économie informelle se focalisent essentiellement sur les activités illégales comme la corruption, l'utilisation illégale des biens publics et la participation aux activités criminelles. 2) Ensuite, ils sont indéniablement actifs dans les deux composantes de l'économie, formelle et informelle, comme le démontre le graphique ci-dessous. De par leur fonction d'employé de l'État, ils doivent appliquer la loi et agir dans l'intérêt supérieur des citoyens. Or, dans la réalité, ils sont non seulement actifs dans la composante formelle, mais contribuent à la persistance de la composante informelle de plusieurs manières, notamment en s'y approvisionnant ou en pratiquant des activités informelles licites¹⁸. Ils vivent le dilemme d'être juges et parties. 3) Enfin, nous considérons que l'économie informelle doit être abordée comme un phénomène social, et qu'à ce titre, une meilleure connaissance des processus, des mécanismes ou des principes qui permettent son développement et sa reproduction est nécessaire.

Notre recherche se propose d'aller au-delà des motivations, de questionner, d'interpeller et d'écouter les fonctionnaires afin de comprendre comment ils vivent ce dilemme. Concrètement, il s'agira de comprendre comment ils le perçoivent ; s'ils en sont conscients ; s'ils en ont des remords. Cet ensemble de questions permettrait de savoir comment s'installe et se reproduit une culture d'économie informelle, dans une perspective plus ciblée, différente de schémas d'analyses normatifs fournis par les écoles de pensées et les études monodisciplinaires. Notre travail sera interdisciplinaire parce que

¹⁸ L'informalité est abordée ici en tant que cadre d'activité regroupant la légitimité et l'illégalité.

nous analyserons l'économie informelle à travers les filtres d'une approche relationnelle systémique et échangiste.

Figure 3 : Essai de modélisation théorique de l'économie avec ses composantes formelle et informelle et l'ajout des fonctionnaires



Dans ce modèle, les fonctionnaires interviennent à tous les niveaux. Dans ces conditions, comme dans bien d'autres, la conception du travail comme mesure de la valeur (Smith, 1973) est très limitative parce qu'elle réfère uniquement à la dimension échangiste (valeur-objet) et exclut les dimensions psychologiques, les rôles des perceptions et des croyances (valeur-qualité) ainsi que les jugements personnels (valeur-jugement). Or, ces paradigmes conditionnent les manières d'agir (y compris d'échanger) qui se transmettent de génération en génération (Mantoussé, 2007). Leur prise en compte contribuerait à la compréhension de la rationalité qui guide l'activité informelle. Elle permettrait, par exemple, de comprendre les attitudes des fonctionnaires face à l'utilisation des notions telles que l'efficacité, la concurrence, la rentabilité, la mise en commun des biens de production, dans les activités informelles. À titre d'exemple, la plupart des études réalisées sur l'économie informelle identifient comme principale raison de la non-accumulation du capital, le manque d'instruction ou de compétence en matière de gestion (tenue de livres, évaluation de la rentabilité). Or, dans le cas qui nous concerne, les

acteurs (fonctionnaires) sont instruits et supposés appliquer les notions suscitées dans leurs activités informelles.

3.3. Comportement informel des fonctionnaires : ni homo oeconomicus, ni holiste, ni donor

La mobilisation des thèses utilitaristes et anti-utilitaristes ainsi que du paradigme du don ne suffit pas pour comprendre certains comportements des fonctionnaires. Ces thèses et paradigmes ne sont pas non plus suffisants pour expliquer, entre autres, la propension magique de fonctionnaires. En effet, pour plusieurs fonctionnaires, la magie est encore le premier guide dans la perception de la réalité. Ils sont superstitieux et leur discours sur la magie, bien que discret, est très présent (Majambu, 2005). Par exemple, plusieurs croient que la maladie et la mort peuvent être expliquées par des causes occultes. Cette conception de la réalité crée une psychose qui supprime, dans certaines circonstances, toute initiative de faire un commerce à grande échelle et, conséquemment, d'accumuler la richesse. C'est le cercle vicieux de la pauvreté.

Toutefois, le paradigme de type weberien permettrait d'avancer l'hypothèse selon laquelle certains comportements des acteurs sociaux ne peuvent être analysés qu'à l'aide d'éléments antérieurs. Cette hypothèse ouvre sur l'alternative d'une interprétation qui fait que ces éléments antérieurs sont le produit du processus de socialisation. Dans le cas qui nous concerne, le comportement des fonctionnaires dans l'économie informelle trouverait son explication dans les valeurs culturelles¹⁹ et spirituelles. La sociologie compréhensive

¹⁹ Il est important de bien circonscrire l'interprétation culturelle dans le fonctionnement de l'informel afin d'éviter de tomber dans les clichés.

de Weber inciterait à penser que le comportement de ces acteurs n'est pas un habitus et qu'il serait tout simplement la réaction face au laxisme de l'État. En effet, dans les pays en développement, le désordre persiste tellement que les gens honnêtes perdent le respect des lois et des règlements. Pour Dambisa Moyo (2009), ce désordre serait causé par l'aide internationale qu'elle qualifie de fatale. En effet, cette auteure soutient que « dans un environnement dominé par l'aide internationale, les gens de talent, les gens qui ont reçu une bonne éducation, ont des principes, et devraient poser les fondations de la prospérité économique, perdent leurs principes et se laissent entraîner scélérates qui sapent les perspectives de croissance de leur pays ». Cela signifie que les tentations d'agir illégalement deviennent plus fortes, si cela paraît nécessaire ou si les forces de la loi et de l'ordre sont inefficaces.

Le concept d'encastrement pourrait également être appelé en renfort parce qu'il est possible que certaines activités informelles des fonctionnaires soient encastrees dans la société. Ces activités viseraient entre autres la quête du pouvoir, de statut et de socialité. Elles ne correspondraient pas nécessairement aux pesanteurs culturelles qui empêchent le développement (NYambal, 2007). Ces pesanteurs sont soulignées, entre autres, dans les questionnements de Danielle Etonga-Manguelle, *l'Afrique a-t-elle besoin d'un programme d'ajustement culturel ?* (1990), d'Axele Kabou, *Et si L'Afrique refusait le développement ?* (1991) et de Stephen Smith, *Négrologie : pourquoi l'Afrique meurt ?* (2003). Ces auteurs se réfugient derrière les arguments culturels alors que les activités à partir desquelles ils développent leurs argumentaires relèveraient de la socialisation. Les mécanismes de reproduction des comportements informels des fonctionnaires devraient être trouvés ailleurs que dans la culture.

Sans porter le jugement sur l'économie informelle, ni chercher à savoir si elle est bonne ou mauvaise pour les pays en développement, nous voulons tout simplement connaître les mécanismes qui permettent sa mise en place et favorisent sa reproduction.

Plusieurs études ont déjà démontré les limites de l'explication du comportement humain par la logique marchande, par l'intériorisation des normes ou par le modèle. C'est pour cela que depuis quelques années la sociologie considère que tout acte humain ne peut résulter que de la socialisation. Laflamme et Bagaoui (2005, p. 207) l'affirment en ces termes :

l'humain n'est jamais pure réplique d'un déterminant social : ces déterminants sont nombreux et peuvent être contradictoires. Le phénomène de la socialisation n'est pas qu'intériorisation ; il est aussi action, synthèse d'information, réaction ; les acteurs socialisés agissent sur les structures qui les déterminent. Mais il n'y a pas d'humanité non socialisée. Il n'y a pas non plus, parmi les actes sociaux, d'acte naturel, dissocié de toute socialité, d'humain non socialisé. Faut-il revenir sur des notions aussi fondamentales qui posent comme essentiel chez l'humain le lien entre culture et alimentation, lien compris déjà par Marx, et combien de fois souligné par Baudrillard ? Le comportement intéressé ou le comportement désintéressé ne sont pas antérieurs à la socialisation. Et si nécessairement socialisé qu'il soit, l'humain n'est jamais l'« exécutant passif des normes sociales », car il n'y a de socialisation que dans un cadre social et historique, donc forcément dynamique. Si les humains ne faisaient que subir les influences des normes sociales, il n'y aurait pas d'histoire, ils ne pourraient pas former des sociétés humaines.

Selon les mêmes auteurs :

le don n'est pas simplement un geste moral puisque les relations humaines concrètement supposent la raison et l'émotion, c'est-à-dire qu'elles ne peuvent pas être la seule expression d'une adhésion à un principe intériorisé. Vivre dans des sociétés historiques, c'est vivre émotionnellement, c'est subir et faire, ému et réfléchissant. Parce qu'il est social, l'acteur ne peut pas être purement moral ou déterminé de l'extérieur. Mais pour ces mêmes raisons, son action ne peut s'expliquer par invocation d'un état de nature, par référence à un état présymbolique. Le don est immanent à la symbolique parce qu'il est social et historique.

Enfin, les limites de l'*homo oeconomicus*, du holisme et du *donor* dans l'appréhension du comportement informel de fonctionnaires soulèvent un certain nombre de questions qui méritent d'être soulignées. Existe-t-il d'autres paradigmes à l'intérieur desquels les actions des fonctionnaires peuvent être étudiées ? Le recours à d'autres types de classification des buts de l'homme tel que la classification brahmanique²⁰ est-il nécessaire ? La mobilisation des concepts de la sociologie de l'individu et/ou du domaine des sciences politiques serait-elle appropriée ? Ces questions et bien d'autres soulevées dans ce texte ne sont ni limitatives ni exhaustives. Elles représentent, cependant, des pistes des recherches susceptibles d'être exploitées pour combler les lacunes susmentionnées et contribuer à l'avancement des connaissances sur l'économie informelle en général et les fonctionnaires en particulier.

3.4. Cadre théorique d'analyse

L'objectif de cette section est de présenter le cadre d'analyse à l'intérieur duquel nous rendons compte du comportement des fonctionnaires dans l'économie informelle. Ce cadre constitue le socle sur lequel repose notre méthodologie de recherche qui est essentiellement interdisciplinaire. Il s'éloigne de l'utilitarisme, de l'antiutilitarisme ainsi que du don comme paradigmes explicatifs du comportement humain. En effet, l'importance de la composante informelle dans les économies de ces pays et la

²⁰ Cette classification distingue 4 buts de l'action humaine : 1) le plaisir (*karma*), 2) l'intérêt (*artha*) subdivisible en intérêt économique, intérêt de pouvoir et intérêt de prestige, 3) l'observation du devoir (*artha*), qui incombe à chacun en fonction de la place qu'il occupe dans l'ordre cosmique et social et 4) la libération (*moksha*) de l'obligation d'avoir des buts (Caillé, 1989).

multiplicité de ses causes rendent inadéquates les solutions basées sur l'appréhension de ce phénomène avec les paradigmes susmentionnés. Nous optons pour un cadre qui permet d'appréhender autrement l'économie informelle comme phénomène social, c'est-à-dire d'approcher les fonctionnaires de manière directe, et ce, avec autant de visées de connaissance que celles de l'action : la praxis. Par ailleurs, nous prenons une certaine distance par rapport à la sociologie compréhensive de Max Weber. En effet, la méthode weberienne examine quatre motifs d'actions mutuellement exclusifs et n'en fait pas d'analyse. De plus, elle établit une relation dialectique entre le religieux et l'économique et fait de l'individualisme un modèle explicatif du processus de socialisation. « Processus par lequel les individus intériorisent codes, normes et valeurs d'une société » (Akoun et Ansart, 1999, p. 481), la socialisation se définit comme « l'éducation méthodique de la jeune génération, en vue de perpétuer et de renforcer l'homogénéité de la société ». C'est l'apprentissage d'un ensemble de règles et de normes » Durkheim (1968, p. 35). Pour Dubet et Martuccelli (1996, p. 511), la socialisation est un « double mouvement par lequel une société se dote d'acteurs capables d'assurer son intégration, et d'individus, de sujets, susceptibles de produire une action autonome ». Ces deux auteurs affirment qu'

au-delà de la rhétorique opposant le déterminisme et la liberté, les sociologues ont proposé diverses définitions du problème. Une fois acquise la grammaire sociologique commune selon laquelle l'action humaine est socialisée, et l'individualisme d'autant plus affirmé que la différenciation sociale est prononcée, deux grands ensembles théoriques peuvent être distingués. Le premier définit la socialisation comme *intériorisation* normative et culturelle, affirmant ainsi la réversibilité de la subjectivité des acteurs et de l'objectivité du système. Le second groupe de théories privilégie le thème de la *distanciation* de l'activité des individus, de l'écart entre l'acteur et le système.

Nous optons plutôt pour une approche relationnelle parce qu'elle « ne réduit pas le social à une question de volonté personnelle, à l'arbitraire individuel, à l'intention subjective des acteurs, à l'idée d'une conscience claire de l'action ou à l'idée de poursuite de l'intérêt comme fondement de l'action » (Bagaoui, 2009). La pluralité d'analyses relationnelles nous conduit au choix de l'approche relationnelle et communicationnelle de Laflamme comme cadre d'analyse. Cette approche ne postule pas le *rational choice* de l'action humaine ; elle considère que l'acteur, en tant qu'acteur, est toujours en situation émorationnelle (Laflamme, 1995).

Les avantages de cette approche par rapport aux modèles établis sont à double niveau. Sur le plan micrologique, l'approche relationnelle représente l'une des seules voies où il est permis d'aborder les rapports entre les personnes en dehors d'une logique phénoménologique où l'essentiel s'explique par référence aux intentions des acteurs. Au niveau macrologique, elle constitue l'une des façons de comprendre les phénomènes sociaux autrement que dans une perspective anthropocentrique, où tout le social se construit autour de l'acteur²¹.

3.4.1. Approche relationnelle et communicationnelle de Simon Laflamme

Selon la typologie proposée par Bagaoui (2007), l'approche relationnelle et communicationnelle de Laflamme s'inscrit dans une perspective relationnelle systémique

21 Cfr. Énoncé de la mission de la revue internationale de systémique complexe et d'études relationnelles.

même si les concepts systémiques n'y sont pas utilisés. C'est une systématique échangiste. En d'autres termes, la relation est un système d'échanges entre catégories abstraites : les idées, les biens et les personnes. Bagaoui (2007, p. 171) explique les avantages du modèle de Laflamme comme suit :

Chez l'auteur, il y a un souci d'opérationnalisation du modèle, effort absent chez beaucoup d'auteurs systémiques, qui oscillent généralement entre soit des applications de la pensée systémique à différents phénomènes, sans-souci théorique et sans renouvellement des idées connaissances, soit une forme de « spéculation » sur la systémique, la complexité, sans souci pour les enquêtes. Chez Laflamme, on peut noter particulièrement ce souci de fonder une analyse relationnelle basée sur la preuve. Ses thèses théoriques sont pour la plupart le fruit d'opérationnalisation et d'enquêtes. Les thèses qu'il dirige témoignent également de ce souci d'opérationnalisation de son modèle.

Pour Vautier (2008), le modèle relationnel construit par Laflamme a comme point de départ la relation. Il accorde la priorité au système de communication, à la place de la communication elle-même. Cela permet de comprendre les raisons de cette communication et d'en déduire les configurations. Le modèle comprend trois niveaux que Laflamme (2009, p. 84) décrit comme suit :

À un premier niveau, l'approche relationnelle, pour nous, est celle qui reconnaît que les objets sociaux agissent les uns par rapport aux autres et que l'autonomie de chacun d'eux ne peut être que relative. C'est aussi celle qui soutient que les individus doivent être compris dans les relations qu'ils entretiennent avec les autres et avec leur environnement social et historique. À un second niveau, l'approche relationnelle admet la possibilité de causalité unilatérale, mais elle est ouverte aux phénomènes de la réciprocité où peuvent interagir plusieurs objets plus ou moins abstraits dont tous n'appartiennent pas forcément à une logique monodisciplinaire. C'est aussi celle qui refuse que l'esprit humain soit réduit à une modélisation phénoménologique qui dissout toute la psyché dans un appareillage conceptuel fait d'intention, de conscience, d'autonomie et de raison ; pour elle, l'humain est parfois intentionnel, parfois non, parfois conscient, parfois non et, si l'on tient à la catégorie, parfois libre, parfois non ; dans sa quotidienneté, il n'est pas purement relationnel parce que sa raison cohabite avec l'émotion, il est simultanément rationnel et émotif, c'est pourquoi nous avons

proposé la catégorie d'« émoraison²² ». À un troisième niveau, l'approche relationnelle que nous préconisons privilégie l'abstraction, car c'est à travers l'abstraction que les sciences sociales peuvent effectivement devenir des sciences et non des plaidoiries ou des outils militants, c'est à travers l'abstraction que les sciences peuvent construire des modèles qui acceptent réellement de se soumettre à l'évidence de l'empirie.

Cette longue citation nous paraît utile pour pouvoir comprendre le modèle à partir des explications de son auteur.

Par ailleurs, Laflamme (2009, p. 85) évacue l'objet de son modèle. Il l'explique comme suit :

L'approche relationnelle à laquelle nous souscrivons met aussi l'accent sur le lien plutôt que sur les objets qui sont reliés ; car tout objet n'existe qu'à travers sa relation aux autres : elle ne nie pas, dans le cadre des relations entre les personnes, par exemple, que ces personnes puissent agir les unes sur les autres ou qu'on puisse les étudier séparément ; mais elle met l'accent sur la dynamique puisqu'il n'y a pas de subjectivité qui ne soit pas informée et que la circulation de l'information procède des relations humaines ; il n'y a pas d'humanité en dehors du champ symbolique, donc de l'information et de la communication, et la communication procède des relations humaines ; l'interprétation à laquelle procède une subjectivité est elle-même un mouvement qui est indéfinissable en dehors des champs des dynamiques sociales ; les valeurs, les normes viennent toutes à la personne à travers les relations humaines. L'action humaine est incompréhensible en dehors de l'interaction. L'acteur social est actif dans le champ des relations, mais son action procède de relations.

Le modèle relationnel de Laflamme considère que l'être humain est nécessairement socialisé dans un univers de communication. Dans cet univers, il parle avec les autres qui lui transmettent des informations, qui le « socialisent » aux valeurs et à l'idéologie environnante. Selon ce modèle, pour comprendre la socialisation, il est préférable de s'en remettre aux relations humaines plutôt que de travailler les individus comme s'il

²² Un concept créé par Simon Laflamme. Il correspond à l'association de deux mots : émotion et rationnel.

s'agissait d'entités psychologiques autonomes. Le modèle met donc l'accent sur le fait que ce qu'une personne vit et pense lui vient de sa relation au monde, de sa relation avec les autres, de sa relation avec sa culture.

Par ailleurs, il y a lieu de faire un rapprochement entre le concept d'émoraison (émotion et raison) et celui de coerséduction (combinaison de coercition et séduction) (Ravault, 1986). En effet, selon Ravault, la communication se fait généralement sous deux angles : la séduction et la coercition. Les gens réagissent à la communication selon qu'ils sont séduits ou contraints. Ainsi, les dimensions émotionnelle et rationnelle de Laflamme rejoignent respectivement la séduction et la coercition du concept de Ravault.

3.4.2. Rapport entre le modèle de Simon Laflamme et l'économie informelle

Nous soutenons que l'économie informelle est un phénomène social qui est plus souvent qu'autrement expliqué par ses causes. En effet, les écoles de pensée ainsi que les théories explicatives de cette économie associent les causes aux effets et reconstruisent le phénomène pour le rendre compréhensible. Cette explication par les causes n'est qu'une option parce que les relations de cause à effet sont toujours circonstancielles et dépendent intimement d'un contexte particulier.

Rappelons que le modèle relationnel systémique et échangiste de Laflamme comporte trois niveaux : 1) la nécessité de la compréhension des individus à partir des relations qu'ils entretiennent avec les autres et avec leur environnement sociohistorique, 2) la possibilité d'une causalité unilatérale ouverte aux phénomènes de réciprocité et dans

lesquels peuvent interagir des objets abstraits de plusieurs disciplines et 3) l'accent qui est mis sur l'abstraction. Il permet d'appréhender l'économie informelle dans les pays en développement avec des nouveaux regards. Il permet de décrire, de comprendre et d'expliquer l'économie informelle à travers les filtres des relations. Au lieu de questionner la population afin de connaître les motivations qui la poussent à continuer dans l'économie informelle, le modèle permet de lire cette économie à partir de ce qu'elle est, c'est-à-dire à partir des liens qui existent entre ses différentes composantes. Le modèle permet donc de fonder l'explication de l'ampleur de l'économie informelle sur la question du quoi plutôt que sur celle de pourquoi.

3.4.3. Rapport entre le modèle de Simon Laflamme et les fonctionnaires

Nous considérons que l'économie informelle est une des deux composantes de l'économie d'un pays ; l'autre composante étant l'économie formelle. Le modèle théorique de fonctionnement d'une économie selon la conception dualiste, illustrée dans la section 3.2. : figure 2, montre que les fonctionnaires sont présents et actifs dans les deux composantes. Leur attitude et comportement au niveau législatif et à celui du contrôle conduisent ou bien à la composante formelle, ou bien à la composante informelle. Pour mieux appréhender le rôle des fonctionnaires, le recours au modèle de Simon Laflamme permet d'intervenir à trois niveaux. Au premier niveau, le modèle permet d'examiner non pas le comportement des fonctionnaires, mais plutôt le système de relation que ceux-ci entretiennent avec les autres et avec leur environnement social et historique. Le comportement des fonctionnaires étant dérivé de système de relations, c'est sur ce système qu'il faut intervenir si l'on veut changer les proportions des composantes

formelle et informelle dans une économie. Au second niveau, nous admettons que les fonctionnaires ne sont ni utilitaristes ni anti-utilitaristes. Ils sont plutôt « émotionnels ». Au troisième niveau, le modèle de Simon Laflamme exige une bonne capacité d'abstraction, capacité nécessaire si l'on veut prendre en compte la complexité du phénomène de l'économie informelle.

Par ailleurs, en recourant au modèle de Simon Laflamme, nous admettons que l'économie informelle peut être comprise si nous nous plaçons du point de vue des fonctionnaires. En effet, comme acteurs, les fonctionnaires ne se comprennent pas eux-mêmes dans une logique échangiste dans la mesure où leur action est inhérente au phénomène de l'économie informelle.

3.4.4. Question de recherche et hypothèses

Notre questionnement de base est le suivant : comment étudier l'économie informelle dans les pays en développement dans une perspective relationnelle ? Pour y trouver quelques réponses, nous portons notre attention sur les attitudes et croyances des fonctionnaires en rapport avec cette économie. Ce choix est basé sur les trois raisons suivantes :

- le fait que les analyses ont jusqu'à présent porté essentiellement sur les activités illégales des fonctionnaires ;

- la nécessité de placer les fonctionnaires au centre de toutes les analyses sur l'économie informelle étant donné qu'ils interviennent dans toutes les étapes du modèle théorique ;
- la nécessité d'aller au-delà des motivations des fonctionnaires afin d'identifier des mécanismes ou principes qui favorisent la mise en place et la reproduction d'une culture d'économie informelle.

Nous incluons la dimension relationnelle dans la lecture des activités quotidiennes des fonctionnaires, mais aussi les filtres du modèle de Simon Laflamme pour analyser le comportement des fonctionnaires en opérationnalisant le concept de socialisation. Cela nous conduit à formuler notre question de recherche de la manière suivante :

Les croyances et les attitudes des fonctionnaires sont-elles en correspondance avec leur position à l'égard de l'économie informelle ?

La réponse à cette question sera guidée par des analyses autour des deux hypothèses suivantes :

- a) Les attitudes et les croyances des fonctionnaires à l'égard de l'économie les participent des mœurs.

Si cette affirmation est vraie, nous devrions, en interrogeant les fonctionnaires qui sont actifs dans l'économie informelle, découvrir

- que leurs attitudes et croyances à l'égard de cette économie se trouvent leur origine davantage dans leur histoire que dans le seul exercice de leur profession ;

- qu'ils ont été exposés à l'informalité pendant leur enfance, au cours de leur adolescence, pendant leurs études et dans leur vie professionnelle !

Un ensemble de questions devrait nous permettre également de voir comment les fonctionnaires perçoivent cette économie et comment ils intériorisent et actualisent leurs attitudes et croyances à son égard.

Si notre affirmation est erronée, nous devrions alors découvrir dans les discours des fonctionnaires face à l'économie informelle

- des propos qui invoquent des situations particulières dans l'exercice de leur fonction et qui exigent le recours aux activités informelles ;
- des propos qui désapprouvent (condamnent) les activités informelles ou des pensées utilitaristes en conflit avec cette pratique.

b) Le comportement informel des fonctionnaires se reproduit à travers les relations.

Questionner les fonctionnaires sur leurs valeurs et sur la manière dont ils pensent que ces valeurs leur ont été transmises documenterait sur les opinions, le sens (conviction, apprentissage, etc.), les sensations (émotions, raisons, etc.) ainsi que sur les raisons qui les poussent à admettre ces idées. Si tout cela est vrai, en accédant à la psyché des fonctionnaires, on devrait découvrir :

- des évocations des mystiques ;
- des positions émotives ;
- des positions rationnelles ;
- un sens moral.

Si ces affirmations sont erronées, nous devons alors découvrir uniquement des positions rationnelles.

3.5. Contribution et originalité de la recherche

En tant que phénomène social, l'économie informelle met en jeu un ensemble très complexe de variables qui font qu'on ne peut pas accrédi-ter l'idée selon laquelle « toute chose est égale par ailleurs ». Isoler une variable et en mesurer l'impact pourrait être une entreprise certes difficile, mais pas impossible. Notre grille d'analyse interroge une multitude des variables qui mobilisent la microsociologie relationnelle et les dynamismes de l'économie informelle. Elle apporte de ce fait une double contribution au niveau théorique et au niveau de l'objet.

Au niveau théorique, notre recherche contribue à la construction d'une théorie communicationnelle adaptée au contexte des pays en développement. En effet, les acquis théoriques de la microsociologie relationnelle développée par S. Laflamme (1995) gagneraient à être vérifiés en dehors du contexte nord-américain. C'est pour cette raison que notre démarche scientifique va au-delà de la vérification des hypothèses. Elle porte également sur une construction théorique qui soit explicative et logique. En effet, notre recherche permet d'élargir autant le modèle Laflamme que la sociologie compréhensive de Weber. En effet, elle rend opérationnel le concept de socialisation qui est évoqué dans les deux cas, de manière axiomatique, comme toile de fond.

Par ailleurs, notre recherche incorpore dans une même analyse les quatre déterminants de l'action de la typologie de Max Weber. En effet, selon Weber ces actions sont séparées et donc mutuellement exclusives. Notre recherche se propose plutôt de les intégrer et de les modéliser autrement. Il convient de préciser que le modèle de Laflamme n'est pas en contradiction avec les quatre déterminants de l'action de Max Weber. En effet, nous considérons que la catégorie « émoration » proposée par Laflamme intègre au moins deux des quatre déterminants de Max Weber, à savoir *l'action affectuelle* et *l'action rationnelle en finalité*. Notre recherche se propose d'intégrer dans une seule analyse les quatre déterminants de Weber tout en accordant une place prépondérante à l'« émoration ».

Au niveau de l'objet, nous nous servons d'un modèle relationnel systémique pour rendre compte du comportement des fonctionnaires dans l'économie informelle. En effet, les études réalisées jusqu'à ce jour portent essentiellement sur les caractéristiques de quelques groupes spécifiques comme les femmes, les jeunes, les cireurs, les commerçants ambulants, etc., et non sur les fonctionnaires alors que ces derniers interviennent à toutes les étapes du modèle théorique (voir Figure 2).

Conclusion

Ce chapitre a permis de recenser les écrits, de compléter l'exercice de problématisation du sujet et, conséquemment, de dégager la question et les hypothèses de notre recherche. En effet, nous y avons présenté les angles les plus récents sous lesquels la problématique de l'économie informelle dans les pays en développement est traitée, décrit l'objet de notre recherche et d'expliqué le bien-fondé du cadre théorique à l'intérieur duquel nous effectuons nos analyses.

CHAPITRE 4. MÉTHODOLOGIE

Le problème fondamental de toute méthodologie est d'obtenir une validité ; c'est-à-dire de permettre au chercheur d'être sûr que le comportement observé représente bien ce qu'on veut mesurer. Dans le cas qui nous concerne, nous voulions que les fonctionnaires expliquent dans leurs propres termes ce qu'ils pensent de l'économie informelle. Nous nous intéressions à la manière dont les fonctionnaires vivent subjectivement leur rapport à l'économie informelle. Pour ce faire, ils ont été conviés à répondre, librement, à un ensemble de questions mobilisant les dimensions politique, religieuse, familiale, professionnelle et morale en rapport avec l'économie informelle. Pour y parvenir, nous avons choisi l'entretien comme technique de collecte d'information. Mieux indiquée pour recueillir des représentations et des opinions (Laflamme, 2008), la technique d'entretien permet d'explicitier des réalités sociales qui ne sont pas directement perceptibles telles les motivations, les attitudes, les représentations imaginaires, les croyances, les valeurs, etc. Ce sont des éléments d'autobiographies orales centrées sur le thème de l'« économie informelle » et qui partent de la jeunesse des fonctionnaires jusqu'au moment où ils les racontent, mettant en jeu les fonctionnaires par le « Moi, je » (Bajoit, 1992).

Nous cherchions à comprendre comment les fonctionnaires vivent leur rapport à l'économie informelle à partir de leur propre point de vue. Nous concevons ce rapport comme un tout non décomposable. C'est principalement pour cette raison que nous avons opté pour une démarche méthodologique qualitative (Poupart, Deslauriers, Groulx, Laperrière, Mayer, & Pires, 1997). Notre corpus a été constitué de manière non probabiliste et sa validité a été obtenue par saturation empirique. Pour Pires (1997, p.

156-157), « La saturation empirique désigne alors le phénomène par lequel le chercheur juge que les derniers documents, entrevues ou observations n'apportent plus d'informations suffisamment nouvelles ou différentes pour justifier une augmentation du matériel empirique ». Laflamme (2007, p. 144) l'exprime dans ces termes : « L'analyse qualitative [...] n'emploie pas de test d'inférence - à moins qu'elle ne quantifie ses observations. Mais elle est bien armée pour vérifier si un échantillon a quelque représentativité ; elle vérifie l'effet de saturation. Elle est ainsi à même de déclarer que les résultats auxquels elle parvient correspondent à la population puisqu'elle a noté qu'en ajoutant d'autres individus à l'ensemble de ceux qui font partie de l'analyse, elle n'accroît pas le nombre des informations par rapport à celles qu'elle a déjà obtenues ».

La notion d'échantillon représentatif au sens strict est absente. En effet, notre démarche qualitative suppose que l'univers général, qui est l'équivalent de la notion opérationnelle de population cible, renvoie à l'univers (économie informelle) auquel la théorie (émoraison) s'applique, c'est-à-dire aux autres « populations » au niveau théorique. Nos résultats sont, pour paraphraser Pires (1997, p. 161), des « éclaireurs théoriques, empiriquement fondés et virtuellement susceptibles d'être appliqués ailleurs ». Notre démarche s'inscrit dans une perspective *inductive empirico-analytique*. Cette dernière se distingue principalement de la généralisation dans une démarche inférentielle par le fait qu'elle s'inscrit dans une structure ouverte et éclatée. Elle présente l'avantage d'accorder plus d'importance à la construction théorique qu'au contexte dans lequel les informations sont recueillies.

4.1. Protocole d'entretien

La collecte de données s'est faite auprès de deux groupes de fonctionnaires. Le premier groupe était composé de fonctionnaires dont les activités professionnelles sont très proches de l'application des lois qui régissent le fonctionnement de l'économie. Ce sont les fonctionnaires du ministère de l'Économie et ceux des ministères connexes (commerce, plan, petites et moyennes entreprises...). Quant au deuxième groupe, il était composé de fonctionnaires dont les principales activités professionnelles sont loin de l'application des lois qui régissent l'activité économique. Il s'agit des fonctionnaires des ministères de la Santé, de l'Enseignement, de la Culture, etc.

Pour chacun des deux groupes, l'entretien s'est déroulé en deux phases. La première phase a fourni l'information générale sur l'économie informelle telle qu'elle est comprise et perçue par les fonctionnaires. La deuxième phase a permis, grâce aux questions semi-fermées et fermées, de recueillir les informations plus précises sur les différentes dimensions de l'économie informelle.

Phase 1 : Économie informelle : attitudes, perceptions et croyances

Nous avons utilisé une stratégie récursive afin de faire participer les fonctionnaires à la cueillette des données. Cet entretien s'est déroulé en deux étapes. La première étape a consisté à identifier les attitudes et croyances des fonctionnaires face à l'économie informelle. Nous avons demandé à ces derniers de nous dire ce qui leur venait à l'esprit quand ils entendaient l'expression « économie informelle ». Aucune explication n'était

exigée à cette étape. Pour les fonctionnaires, l'exercice consistait à dresser une liste des mots. Ils ont été encouragés à citer le plus de mots possible et à prendre le temps nécessaire pour y parvenir. La deuxième étape a consisté à revenir sur chacun des mots évoqués et à demander aux fonctionnaires de discourir sur chacun d'eux. Si, pendant l'explication, les fonctionnaires ajoutaient des mots à la liste fournie à la première étape, nous les encourageons à le faire, quitte à revenir sur les explications plus tard. Plus concrètement, nous nous sommes adressés à ces derniers de la manière suivante :

Je vous remercie beaucoup pour votre disponibilité. Je vous demanderais de me dire ce qui vous vient à l'esprit quand vous entendez la notion de l'économie informelle. Au début, je prendrai en note les mots que vous citerez. Après, je reviendrai sur chacun des mots et vous m'expliquerez ce que vous entendez par chacun de ces mots.

Les encouragements des fonctionnaires à s'exprimer se sont faits, entre autres, selon les formules suivantes :

- pendant la première phase : « prenez votre temps... est-ce qu'il vous vient autre chose ?... avez-vous d'autres mots ? »,
- pendant la deuxième phase : « s'il vous arrive des choses pendant que vous expliquez, n'hésitez pas à les communiquer... »

Phase 2 : Économie informelle : dimensions professionnelle, familiale, politique, morale et religieuse

Nous avons d'abord questionné les fonctionnaires sur leur choix de carrière. En effet, nous leur avons demandé, entre autres, de décrire leur travail, c'est-à-dire d'expliquer celui-ci en termes de qualité, d'avantages, d'inconvénients et d'opportunités. Nous avons, ensuite, porté notre attention sur les autres activités professionnelles des fonctionnaires. Nous leur avons demandé de s'exprimer sur le caractère informel ou non de ces activités,

sur ce que l'économie représente pour eux et pour leur entourage (amis, famille et collègues) ainsi que sur le rôle de cette économie sur le développement du pays. Nous avons, enfin, centré nos entretiens avec les fonctionnaires sur leur exposition à l'économie informelle pendant leur enfance, au cours de leurs études et pendant leur vie professionnelle.

Ce protocole d'entretien a été approuvé²³ par le comité d'éthique de la recherche avec des êtres humains de l'Université Laurentienne (CÉRUL).

4.2. Terrain de recherche

La collecte de données s'est déroulée, du 15 juillet au 15 août 2011, à Kinshasa, la capitale de la République démocratique du Congo (RDC). Trois raisons majeures justifient le choix de ce pays comme lieu de vérification de nos hypothèses : l'importance de l'économie informelle dans ce pays, la représentativité de ce pays par rapport à la francophonie internationale et l'accessibilité.

En effet, l'économie informelle en RDC occupe une importante place dans l'ensemble des activités économiques du pays, même si son apport au produit intérieur brut n'est pas suffisamment reconnu (Lombeya et Wendjo, 2007).

La population de la RDC est estimée à 60 millions²⁴ d'habitants. Celle de la ville de Kinshasa est estimée à 9 millions²⁵ d'habitants. Le pays est, dans ce contexte, considéré

²³ Cette approbation a été obtenue le 9 juin 2011.

comme étant le deuxième plus grand pays francophone du monde, après la France, et le pays en développement le plus représentatif de la francophonie internationale. Les conclusions de cette recherche pourraient, moyennant quelques adaptations, être appliquées dans certaines villes francophones des pays en développement.

L'accessibilité constitue la raison pratique de notre choix. La RDC est notre pays de naissance et Kinshasa la ville où habitent plusieurs membres de nos réseaux amicaux et familiaux. Nous avons considéré que l'accès aux fonctionnaires était beaucoup plus facile à Kinshasa que dans d'autres villes ailleurs dans le monde.

4.2.1. Brève description du contexte sociopolitique

La RDC est considérée comme un État fragile, « défaillant » (*failling state*) ou presque comme un État « failli » (*failed state*) (Shulz, 2009, p 27).

Dans l'avant-propos d'un livre collectif sur la RDC qu'elle a dirigé, Mme Philomène Ntumba Makolo (2012, p. 19) décrit le contexte sociopolitique de ce pays comme suit :

En l'absence de l'État, face à l'impuissance et à la détérioration des conditions matérielles, les populations et leurs associations déploient des efforts pour s'en sortir par des projets au niveau des communautés que ce soit dans le secteur informel ou l'économie conviviale dans les activités d'entraide, d'animation sociale sous forme d'association de quartier. Il s'agit des femmes qui s'impliquent dans diverses activités dans le secteur informel en vue d'accroître le pouvoir économique de leurs ménages, ces activités consistant essentiellement en des petits métiers artisanaux générateurs de revenus (couture, coiffure, restaurant de quartier, commerce de vivres frais, travaux domestiques) et en agriculture de subsistance (maraîchers, légumes, maïs, haricots, arachides, pommes de terre, patates, bananes, manioc, élevage de volailles, etc.). C'est avec ces revenus

²⁴ Estimation du Programme des Nations Unies pour le Développement.

²⁵ Estimation du département de démographie de l'Université de Kinshasa.

qu'elles entretiennent des familles entières, et réussissent parfois à scolariser leurs enfants jusqu'à l'université.

En faisant un exercice de la prospective sur les élections de 2011, Modeste Mutinga a présenté ce que pourrait être le bilan de la RDC en 2010 en insistant sur le passif en ces termes :

Le passif, c'est d'abord la détérioration continue des conditions de vie du citoyen. Le Congolais est plus pauvre aujourd'hui qu'il y a 50 ans. Naguère, ses trois repas quotidiens étaient assurés. La gratuité de l'enseignement primaire permettait à chaque enfant, quel que soit le statut de ses parents, de bénéficier d'une instruction de base adéquate. Les milieux urbains assainis régulièrement grâce au service d'hygiène méticuleux. Les maladies endémiques étaient éradiquées grâce aux mesures efficaces de prophylaxie. Aujourd'hui, les mêmes maladies tendent à refaire surface, sans compter de nouvelles pandémies encore inimaginables hier. Le Congolais de l'année 1960 n'avait rien à envier au Sud-Africain ou au Canadien de la même époque. Les structures hospitalières étaient si performantes au Congo qu'elles attiraient les Sud-Africains qui affluaient pour s'y faire soigner. À l'accession du pays à l'indépendance, le réseau routier était constitué de 145 000 km de routes asphaltées, sans compter des centaines de milliers d'autres routes en terre bien entretenues. Faute de maintenance, ce qui reste encore de routes bitumées ne représente plus que 230 km. Et dans quel état ? Ce qui tient lieu de routes urbaines n'est qu'une succession de nids de poule et de crevasses tellement nombreuses que rouler à Kinshasa ressemble à une course de safari. On n'évite plus de trous à Kinshasa, disent avec humour les automobilistes, on les choisit. Avec le progrès de la médecine et de la technologie en général, on était en droit d'attendre une espérance de vie supérieure à 50 ans au Congo. Que non ! Au 21^e siècle, on vit moins vieux en RDC qu'avant l'indépendance. Les rescapés de l'avant-indépendance en viennent à regretter le départ du pouvoir colonial. « C'était le beau temps », murmurent-ils, avec nostalgie²⁶.

En 2010, la RDC fêtait ses cinquante ans d'indépendance. Kā Mana voit le bilan de cinquante ans en ces termes :

Au Congo, la destruction du pays par les Congolais eux-mêmes est visible partout : dans nos dynamiques tribalistes qui ont depuis longtemps fait de notre

²⁶ . *Le Potentiel* du mardi 10 février 2009 (édition 4557).

pays un royaume divisé contre lui-même. Si l'on s'adonne à faire une sociologie de la vie quotidienne au Congo, pour parler comme Michel Maffesoli, on se rendra compte que nos identifications ethniques négatives détruisent nos capacités de maintenir notre nation unie en profondeur : en cinquante (années) d'indépendance, nous avons assisté au pillage du pays par des pouvoirs tribalisés qui ont imposé sur notre territoire les modes de gouvernance les plus aberrantes. Nous avons assisté à la décomposition morale de la nation au nom de l'ethnie : nous avons tué et nous tuons au nom de l'ethnie, nous volons les richesses de notre propre pays au nom de l'ethnie, nous violons les femmes de notre propre pays au nom de l'ethnie. Nous anéantissons l'État, toujours au nom de l'ethnie. Les mentalités de prédation, nous les avons instituées comme mode d'être en nous, toujours au nom de l'ethnie. Au nom de l'ethnie, la violence est devenue notre vision fondamentale du monde. Nous nous sommes ainsi affaiblis nous-mêmes dans un monde où, quand un pays aussi riche que le nôtre devient faible, toutes les forces extérieures carnassières comprennent que l'heure a sonné pour piller, disséquer, dominer et ruiner un tel pays. On peut le faire par les armes. Mais on peut aussi le faire en mettant à profit l'idiotie d'un peuple et d'un leadership qui ne savent ni comment s'organiser, ni comment se défendre, ni comment inventer un avenir de grandeur...

Demandez à n'importe quel Congolais de vous dire qui a gouverné notre pays tout au long de l'ère de Mobutu. Il vous désignera une région précise de notre pays. Demandez-lui qui dirige le pays actuellement, il vous désignera une autre région. Il ne vous dira jamais que la région tribalisée qui a dirigé ou qui dirige effectivement maintenant la nation le fait au service de toutes les populations. Il affirmera plutôt que les richesses sont accaparées par des individus au sein des régions et ethnies régnautes, au service des intérêts individuels ou collectivement tribaux. Avec la complicité de quelques membres d'autres tribus qui ne sont que des « faire-valoir »... Il n'est pas possible, dans ces conditions, que d'autres régions ne se sentent pas lésées, pillées et humiliées dans le contexte d'une gouvernance prédatrice, d'un leadership-gangster. Gouvernance connue de tous et que tout le jeu politique essaie de masquer par des mensonges idéologiques sur un pseudo destin national commun. Que dans une telle situation les identités deviennent meurtrières et les violences chroniques, cela n'est nullement étonnant. Contre cette dimension de la balkanisation intérieure du pays, dimension sur laquelle nous pouvons et nous devons agir vigoureusement au Congo, les Congolais ne se mobilisent pas radicalement. Ils préfèrent aboyer contre la caravane de la balkanisation qui vient de l'extérieur comme une caravane à la recherche des richesses... Mais comme tout le monde le sait : le chien aboie la caravane passe. Aujourd'hui, je ne pense pas qu'il existe une force intérieure au Congo qui peut, de par sa propre énergie, empêcher que le pays ne soit l'objet de toutes les prédatations. Pour que cela soit possible, il faut qu'il y ait une unité intérieure autour d'un État fiable, ayant une gouvernance fiable et disposant d'un capital de confiance qui pourrait le conduire à mobiliser le peuple contre les prédateurs extérieurs. Au Congo, les prédateurs extérieurs et les prédateurs intérieurs se donnent plutôt la main et œuvrent ensemble à leur propre

enrichissement, pendant que le pays s'appauvrit et qu'une immense majorité de la population vit dans les conditions infrahumaines²⁷.

Ces trois passages sont une illustration de la fragilité de la RDC. Il est souhaitable que le pays ait une gouvernance au service de sa population et au service de la création d'un État, qui, dans tous ses rouages régaliens (que ce soit la justice, la sécurité et les grands services étatiques), soit encore mieux géré qu'il ne l'a été. Mieux, nous dirions qu'il appartient au Congolais, particulièrement à l'élite, de faire en sorte que les règles de base d'un État de droit soient respectées sur leur territoire.

4.2.2. Recrutement des participants

Les participants ont été choisis au hasard dans le réseau d'amis et des membres de leur famille. La sollicitation s'est faite selon le processus décrit ci-après :

- élaboration d'une liste provisoire de participants potentiels ;
- communication au téléphone avec les participants potentiels afin, d'une part, de nous présenter et, d'autre part, d'expliquer brièvement les objectifs de notre recherche ainsi que les raisons qui motivent le choix que nous avons porté sur eux pour la réalisation de notre recherche ;
- élaboration d'une liste provisoire des participants à partir des réponses obtenues au téléphone. Seuls les noms des personnes ayant accepté de participer se sont trouvés sur cette liste.

²⁷ *Le Potentiel* du 14 octobre 2011.

- Utilisation des participants déjà confirmés pour identifier et recruter des nouveaux participants (méthode boule de neige).

Les deux principales caractéristiques des fonctionnaires sélectionnés étaient : être détenteur d'un diplôme postsecondaire et être actif au moment de l'entretien, c'est-à-dire ne pas être absent²⁸ du travail.

4.3. Compilation et analyse des données

Les entretiens ont été enregistrés sur clé USB puis transcrits dans deux fichiers : celui des attitudes, croyances et perception des fonctionnaires face à l'économie informelle et celui de l'exposition de ces mêmes fonctionnaires à cette économie.

La lecture des verbatim a permis de repérer des énoncés et d'en faire trois types d'analyses. La première analyse a porté sur le comptage des énoncés et leur classification en catégories. La deuxième analyse a permis de vérifier l'existence ou non des liaisons d'indépendance entre les variables. Elle a été faite à l'aide du logiciel SPSS. La troisième analyse a permis de repérer des univers de référence auxquels se rapportent les fonctionnaires, d'en évaluer le poids respectif et de reconstruire les logiques subjectives à travers lesquelles ils appréhendent leur expérience face à l'économie informelle. Elle a été faite à l'aide du programme Alceste.

²⁸ Nous parlons ici d'absence pour des raisons de congé (congé de maladie, de maternité, de perfectionnement, etc.) ou de suspension.

Conclusion

Nous avons choisi l'entretien comme méthode de cueillette de données parce qu'elle est la mieux indiquée pour recueillir les croyances, perceptions et attitudes des fonctionnaires face à l'économie informelle. La combinaison de trois types d'analyse (classification en catégories, puis en métacatégorie, vérification des liaisons d'indépendance entre les variables et le repérage des univers de référence des fonctionnaires) jumelée à la robustesse des outils informatiques utilisés (Alceste et SPSS) donnent du poids à notre démarche méthodologique. La représentativité des villes francophones des pays en développement et l'accessibilité (raison pratique) expliquent notre choix de la ville de Kinshasa comme terrain d'étude.

CHAPITRE 5. DESCRIPTION ET ANALYSE DES RÉSULTATS

Ce chapitre vise à dégager des informations qui permettent de valider ou de rejeter nos hypothèses de recherche (section 3.4.4.). Nous décrivons et analysons les résultats obtenus après la compilation des entretiens que nous avons réalisés à Kinshasa.

Nous avons recueilli et enregistré au total 56 entretiens. Ces derniers ont été transcrits dans deux fichiers : celui des attitudes, croyances et perceptions des fonctionnaires face à l'économie informelle et celui de l'exposition de ces mêmes fonctionnaires à cette économie. Les tableaux ci-après présentent la répartition des 56 entretiens selon les sexes, les groupes d'âge et le rapport à l'économie informelle.

Tableau 1. Distance par rapport à économie informelle et sexe des répondants

Distance par rapport à l'économie informelle	Sexe du répondant		Total
	Féminin	Masculin	
Loin	21 (63,0 %)	13 (56,0 %)	34 (60,7 %)
Proche	12 (36,4 %)	10 (43,5 %)	22 (39,3 %)
Total	33 (100 %)	23 (100 %)	56 (100 %)

Tableau 2. Distance par rapport à l'économie informelle et groupe d'âge des répondants

Groupes d'âge	Rapport à l'informel		Total
	Loin	Proche	
Moins de 30 ans	2 (5,9 %)	0 (0 %)	2
De 30 à 39 ans	11 (32,4 %)	7 (31,8 %)	18
De 40 à 49 ans	14 (41,2 %)	10 (45,5 %)	24
50 ans et plus	7 (20,6 %)	5 (22,7 %)	12
Total	34 (100 %)	22 (100 %)	56

5.1. Attitude et perception face à l'économie informelle

Une première lecture des verbatim permet de dégager au total 44 énoncés. Chacun des participants s'inscrit en moyenne dans 5,5 ($s = 2,13$) énoncés. Ainsi, demander aux participants de se prononcer sur l'économie informelle, c'est faire apparaître en moyenne 6 énoncés. L'écart type est faible, ce qui signifie que les chiffres qui correspondent à chaque participant tendent à se regrouper autour de la moyenne. Il y a, cependant, des écarts entre participants comme en témoigne l'étendue : le nombre le plus petit est de deux, le plus élevé, de onze ($E = 11 - 2 = 9$). Certains énoncés apparaissent une seule fois, alors que d'autres sont cités plus de 10 fois. Ces chiffres signifient que l'économie informelle est un sujet qui anime les participants. C'est un sujet pluriel. Il fait partie de leur imaginaire sous plusieurs formes et de différentes manières. Il n'existe pas de différence entre les hommes et les femmes parce que leurs moyennes sont respectivement de 5,85 ($s = 1,96$) et 5,53 ($s = 2,13$). Le même constat est valable pour les deux groupes de participants, celui des personnes proches de l'économie et celui des personnes loin de l'économie ; les moyennes sont respectivement de 5,37 ($s = 1,89$) et 5,56 9 ($s = 2,14$).

5.1.1. Liaisons entre les variables

L'utilisation du programme SPSS a permis de générer des tableaux croisés et de faire le test de khi-deux. En effet, chacun des 44 énoncés a été croisé avec les 3 variables suivantes : le sexe du répondant, les groupes d'âge et le rapport à l'informel. Cet exercice

a permis de calculer des statistiques (khi-deux, degré liberté et signification asymptotique bilatérale) pour 19 énoncés²⁹.

Tableau 3. Comparaison entre les deux groupes de participants au niveau des énoncés

Énoncés	Distance par rapport à l'informel		khi-deux	Valeur de p
	Loin	Proche		
1. Sous-développement	5,9 %	4,5 %	0,047	0,828
2. Manque de travail	20,6 %	27,3 %	0,335	0,563
3. Salaire non payé	5,9 %	0 %	1,342	0,247
4. Mauvais salaire ou salaire insignifiant	23,5 %	13,6 %	0,828	0,363
5. Gouvernement non responsable	11,8 %	4,5 %	0,856	0,355
6. Pas d'État	11,8 %	4,5 %	0,856	0,355
7. Manque de conscience	2,9 %	0 %	0,659	0,417
8. Vendre de petites choses	2,9 %	0 %	0,659	0,417
9. Il ne faut pas encourager l'informel	5,9 %	16,6 %	0,988	0,320
10. Il faut encourager l'informel	67,6 %	50 %	1,744	1,187
11. Se débrouiller	44,1 %	18,2 %	4,008	0,045
12. Ne payent pas l'impôt ou la taxe	26,5 %	27,3 %	0,04	0,947
13. Quelque chose en privé	11,8 %	18,2 %	0,449	0,503
14. Commerce ambulant	5,9 %	0 %	1,342	0,247
15. Se prendre en charge	17,6 %	0 %	4,348	0,037
16. Éviter la mendicité	5,9 %	16,6 %	0,988	0,320
17. S'auto-aider	2,9 %	0 %	0,659	0,417
18. S'autofinancer	2,9 %	0 %	0,659	0,417
19. Pas de parents qui travaillent	2,9 %	0 %	0,659	0,417

²⁹ Énoncé # 1 : (khi-deux = 0,047, ddl = 1, p = 0,828) ; Énoncé # 2 : (khi-deux = 0,335, ddl = 1, p = 0,463) ; Énoncé # 3 : (khi-deux = 1,342, ddl = 1, p = 0,247) ; Énoncé # 4 : (khi-deux = 0,828, ddl = 1, p = 0,363) ; Énoncé # 5 : (khi-deux = 0,856, ddl = 1, p = 0,355) ; Énoncé # 6 : (khi-deux = 0,856, ddl = 1, p = 0,355) ; Énoncé # 7 : (khi-deux = 0,659, ddl = 1, p = 0,417) ; Énoncé # 8 : (khi-deux = 0,659, ddl = 1, p = 0,417) ; Énoncé # 9 : (khi-deux = 0,988, ddl = 1, p = 0,320) ; Énoncé # 10 : (khi-deux = 1,744, ddl = 1, p = 1,187) ; Énoncé # 12 : (khi-deux = 0,04, ddl = 1, p = 0,947) ; Énoncé # 13 : (khi-deux = 0,449, ddl = 1, p = 0,503) ; Énoncé # 14 : (khi-deux = 1,342, ddl = 1, p = 0,247) ; Énoncé # 16 : (khi-deux = 0,988, ddl = 1, p = 0,320) ; Énoncé # 17 : (khi-deux = 0,659, ddl = 1, p = 0,417) ; Énoncé # 18 : (khi-deux = 0,659, ddl = 1, p = 0,659) ; Énoncé # 19 (khi-deux = 0,659, ddl = 1, p = 0,417).

L'analyse de ces données démontre qu'il existe une différence significative entre les deux groupes de participants pour les deux énoncés suivants :

- *se débrouiller* (khi-deux = 4,008, ddl = 1, p = 0,045)
- *se prendre en charge* (khi-deux = 4,348, ddl = 1, p = 0,037).

Dans les deux cas, il appert que les personnes qui sont loin de l'économie informelle sont plus nombreuses à évoquer le fait de se débrouiller et de se prendre en charge que les personnes qui sont proches de l'économie.

Tableau 4. Comparaison entre le sexe du répondant et la distance par rapport à l'économie informelle

Distance par rapport à l'économie informelle	Sexe du répondant		Khi-deux	Valeur de p
	Féminin	Masculin		
Loin	63,6 %	55,5 %	0,288	0,781
Proche	36,4 %	43,5 %		

L'analyse des données de la présente recherche indique qu'il n'y a pas de différence significative entre les sexes pour ce qui est de la distance par rapport à l'économie informelle (khi-deux = 0,592, ddl = 1, p = 0,781). Nous concluons qu'il y a autant d'homme que de femmes dans les deux groupes de répondants.

Tableau 5. Comparaison entre le sexe du répondant et le groupe d'âge des répondants

Groupe d'âge du répondant	Sexe du répondant		Khi-deux	Valeur de p
	Féminin	Masculin		
Moins de 30 ans	3,0 %	4,3 %	2,172	0,537
De 30 à 39 ans	39,4 %	21,7 %		
De 40 à 49 ans	36,4 %	52,2 %		
50 ans et plus	21,2 %	21,7 %		

L'analyse de ces données démontre qu'il n'y a pas de différences significatives entre les sexes du répondant pour le groupe d'âge (khi-deux = 2,172, ddl = 3, p = 0,537).

Tableau 6. Comparaison entre le groupe d'âge du répondant et le rapport à l'économie informelle

Distance par rapport à l'économie informelle	Moins de 30 ans	30 à 39 ans	40 à 49 ans	Plus de 50 ans	Khi-deux	Valeur de p
Loin	100 %	61,11 %	58,30 %	58,30 %	1,381	0,710
Proche	0,00 %	38,90 %	41,70 %	41,70 %		

L'analyse de ces données démontre qu'il n'y a pas de différence significative entre les groupes d'âge pour ce qui est de la distance par rapport à l'économie informelle (khi-deux = 1,381, ddl = 3, p = 0,710).

5.1.2. Catégorisation

Nous avons regroupé les 44 énoncés en 5 catégories sémantiques plus générales. Ce regroupement est basé sur deux critères principaux : la récurrence (ce qui apparaît

plusieurs fois) et la similitude (ce qui se ressemble). Pour désigner les catégories, nous avons choisi l'énoncé le plus représentatif dans la catégorie ou le terme dont la définition est la plus représentative des énoncés dans la catégorie.

La première catégorie est composée de huit (18 %) énoncés qui sont centrés sur les revenus des fonctionnaires. Six (75 %) de ces énoncés expriment un désespoir qui est caractérisé par l'absence de ressources (*manque de travail, mauvais salaires, salaires insignifiants ou salaires non payés*) et ses conséquences autant sur la satisfaction des besoins élémentaires des fonctionnaires et de leurs familles (*pauvreté et misère*) que sur le pays (*sous-développement*). Dans cette perspective, il ne faut *pas interdire l'économie informelle*. Il faut, au contraire, *l'encourager*. Quarante-huit (86 %) individus, dont 18 (82 %) proches de l'économie et 30 (88 %) loin de l'économie, font partie de cette catégorie.

Les quatre passages ci-après sont représentatifs de cette catégorie.

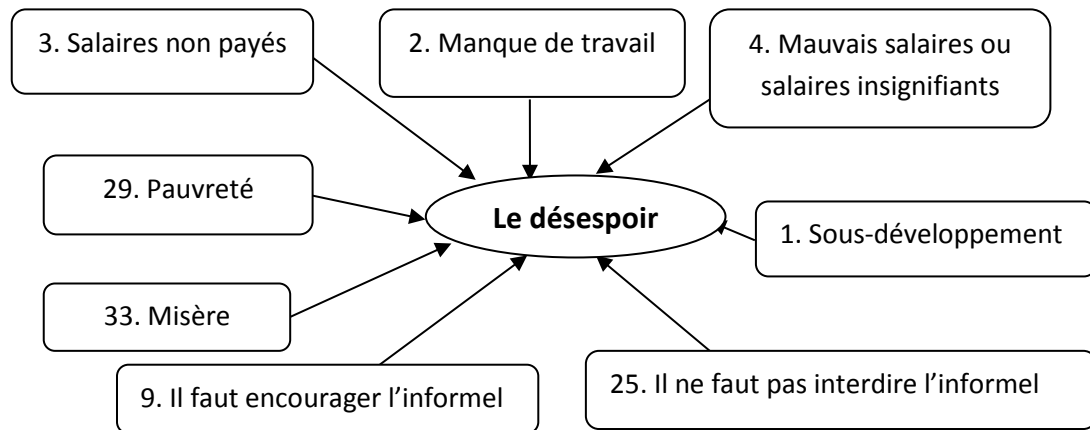
L'économie informelle c'est le sous-développement. C'est le résultat d'un manque du travail, des salaires non payés ou de mauvais salaires. C'est ce qui fait que les gens subsistent. Les agents sont mal payés, le salaire est insignifiant (0001 *sexe_f *grage_40-49 *dist_loin).

Vu la situation économique du pays, le revenu du pays ne permet pas au peuple congolais de bien vivre. Je pense que quand on fait quelque chose, il faut que ça progresse (0015 *sexe_f *grage_30-39 *dist_proche).

C'est grâce à ça que nous persistons surtout ici au CONGO. Si on y mettait fin, je crois que la misère ici chez nous augmenterait (0028 *sexe_m *grage_50+ *dist_loin).

Le gouvernement ne peut pas interdire ces activités parce que les gens n'ont pas vraiment de choix. C'est avec ça qu'ils arrivent à faire vivre leur famille. Si on doit interdire ça, il y aura plus de pauvreté (0023 *sexe_f *grage_30-39 *dist_proche).

Figure 4. Catégorie 1 : le désespoir

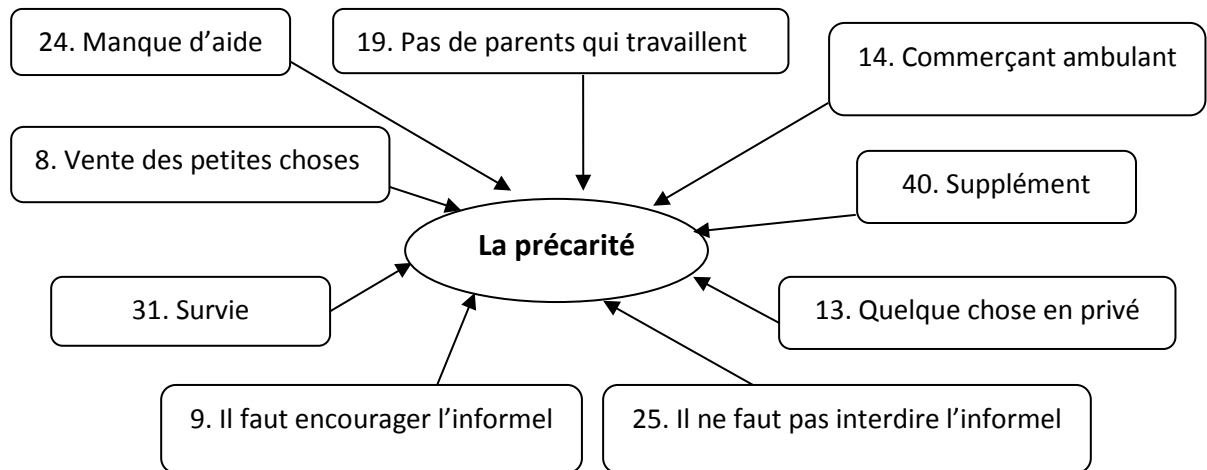


La deuxième catégorie s'articule autour des conditions de vie de ceux qui sont actifs dans l'économie informelle. Elle est composée de 9 (20 %) énoncés qui expriment la précarité de la vie, le manque d'assurance et l'incertitude face à l'avenir. Tout comme dans la première catégorie, il ne faut *pas interdire l'économie informelle*. Il faut, au contraire, *l'encourager*. Quarante-quatre individus, dont 27 (79 %) sont loin de l'économie et 17 (77 %) proches, sont dans cette catégorie. Les deux extraits ci-après sont représentatifs de cette catégorie.

L'informel est pour la protection, mais pas à une grande échelle. Le gagne petit. Constatation de survie. C'est l'incertitude, il n'y a pas de garantie sur le plan de l'assurance. On ne peut absolument pas interdire l'informel. Ce n'est pas mécanique, si on l'interdit les gens vont être bloqués (0048 *sexe_m *grage_40-49 *dist_loin).

C'est la création d'entreprises et un moyen de survie. La débrouillardise, c'est lorsqu'un individu ne travaille pas, pour se nourrir ou satisfaire ses besoins, il doit créer une unité à part. Il peut devenir un commerçant ambulant. Le gouvernement ne peut pas interdire ces activités sinon ça sera une mutinerie ou la révolte (0047 *sexe_m *grage_30-39 *dist_proche).

Figure 5. Catégorie 2 : la précarité



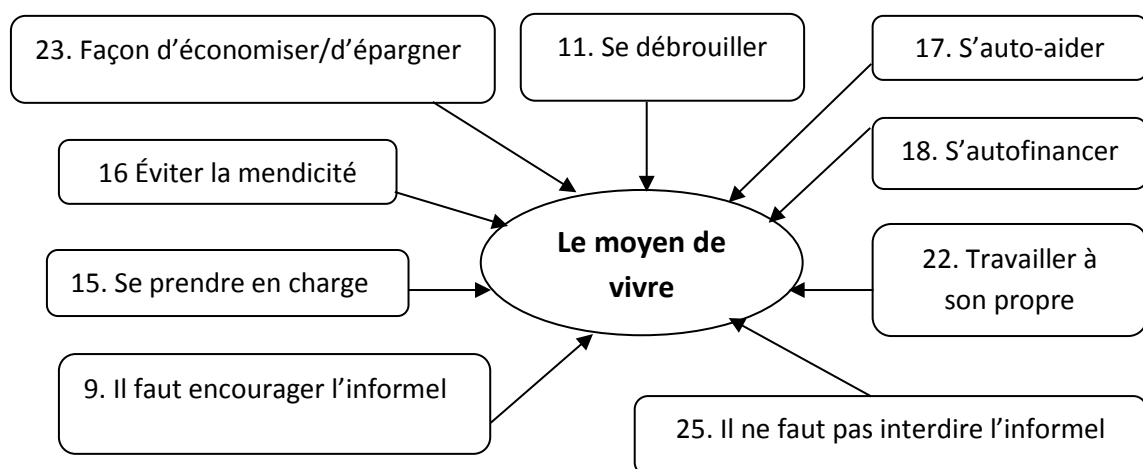
La troisième catégorie est basée sur les neuf énoncés qui définissent l'économie informelle comme moyen de vivre pour ceux qui ont choisi de se prendre en charge afin d'éviter la mendicité et pallier ainsi l'irresponsabilité de l'État. Les individus associés à cette catégorie soutiennent qu'*il ne faut pas interdire l'économie informelle* et qu'il faut, au contraire, *l'encourager*. Sinon, la population pourrait se révolter. Les deux passages ci-après sont représentatifs de cette catégorie qui compte 35 (63 %) individus, dont 10 (45 %) proches de l'économie et 25 (71 %) loin de celle-ci.

L'économie informelle, c'est bon pour ceux qui le font car ils n'aboutiront pas à la mendicité par exemple. Ils deviennent indépendants et il faut les respecter parce qu'ils se prennent en charge. Je vois que ce sont des débrouillards. Ils se débrouillent seuls. ... Il faut encourager l'informel. Mais surtout, il faut que l'État soit responsable (0002 *sexe_f *grage_40-49 *dist_loin).

Oui, j'ai une idée sur l'économie informelle. C'est lorsque les individus ou la population se débrouillent de leur façon, ils créent leur propre entreprise pour se nourrir. C'est la débrouillardise. C'est la création d'entreprises et un moyen de survie. La débrouillardise, c'est lorsqu'un individu ne travaille pas, pour se nourrir ou satisfaire ses besoins, il doit créer une unité à part. Il peut devenir un commerçant ambulant. Il se débrouille d'une manière ou d'une autre ne fut-ce que pour attraper un rien, pour satisfaire ses besoins, satisfaire sa famille. La création d'entreprise consiste à créer quelque chose ou vous pouvez embaucher les gens, soit vous pour vous-même pourvu que ça puisse vous

profiter. Moyen de survie, c'est presque la même chose c'est-à-dire l'individu crée un emploi pourvu qu'il puisse avoir les moyens pour se nourrir, satisfaire ses besoins. Au Congo, c'est ça. Le gouvernement ne peut pas interdire ces activités sinon ça sera une mutinerie ou la révolte. Les gens vont vivre comment alors que les salaires sont modiques ; je dirais même insignifiants. Les Congolais ne vivent que de ça. C'est la base de tout parce que la majorité des Congolais ne travaillent pas. Ils doivent être encouragés parce qu'au lieu de croiser les bras, ces gens ont préféré travailler. C'est quand même bien sinon je ne sais pas ce que ça va devenir si la population croisait les bras. Ça serait grave parce que rien ne pourra marcher et même ceux qui gouvernent ne sauront pas gouverner. Le Congolais a réussi quand même à vivre de sa façon (0047 *sexe_m *grage_30-39 *dist_proche).

Figure 6. Catégorie 3 : le moyen de vivre

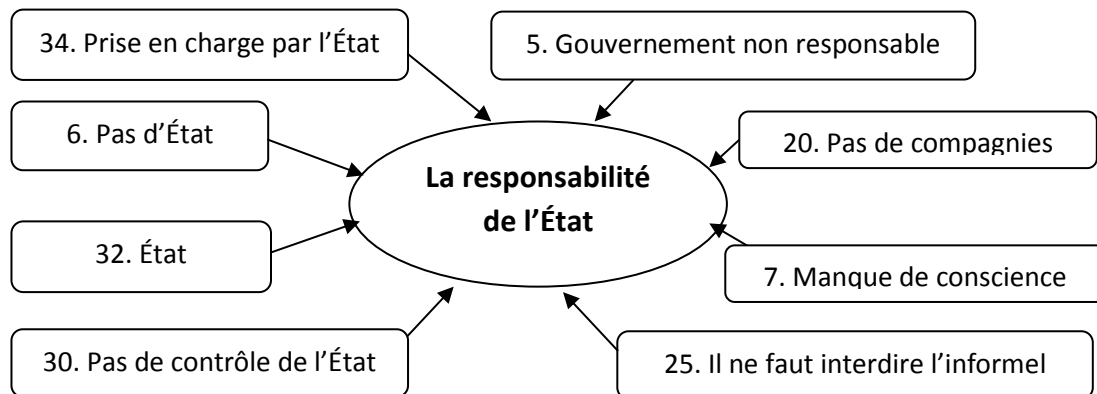


La quatrième catégorie est centrée sur la responsabilité de l'État face à la satisfaction des besoins de la population. C'est l'irresponsabilité de l'État et l'inconscience³⁰ de ses animateurs qui sont évoquées comme définitions de l'économie informelle. Cette catégorie se distingue de 3 précédentes par le fait qu'elle n'encourage pas l'économie informelle parce qu'elle la considère comme temporaire. Elle observe, toutefois, qu'en attendant que l'État prenne ses responsabilités, l'économie informelle ne devait pas être interdite.

Modeste Mutinga Mutuishayi (2010, p. 19), sénateur et journaliste, justifie le titre de son livre : *RD la République des inconscients* dans ces termes : *le titre de cette réflexion a donc été choisi exprès, afin d'exprimer notre déception face au comportement irresponsable de bon nombre de décideurs congolais face aux défis majeurs qui se posent au pays depuis son accession à l'indépendance.*

Trente-sept individus (66 %), dont 14 (64 %) proches de l'économie et 23 (68 %) loin de celle-ci font partie de cette catégorie.

Figure 7. Catégorie 4 : la responsabilité de l'État



Les deux propos ci-après sont représentatifs de cette catégorie.

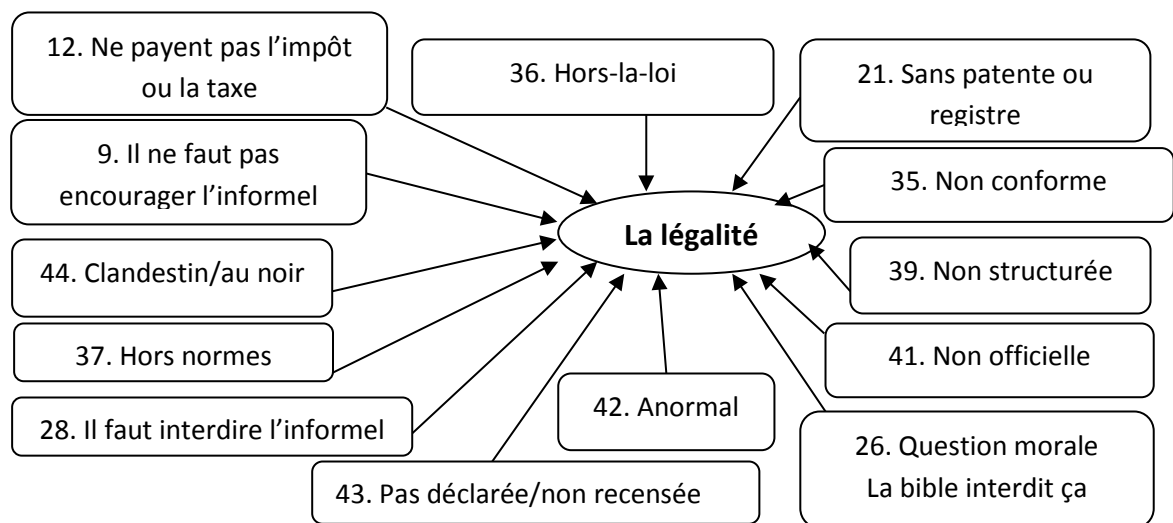
Si notre gouvernement prenait ses responsabilités (de la nation). Il n'y a même pas d'État, c'est le manque de conscience. D'ailleurs la conscience est très importante. Si je suis bien payée, je n'irai pas au coin pour vendre des petites choses. Je dois aller au service à 7 heures 30 ou 8 heures. Pour moi, c'est l'État qui veut cela (0001 *sexe_f *grage_40-49 *dist_loin).

Le gouvernement ne peut pas interdire ces activités aussi longtemps qu'il n'a pas créé les emplois. S'il interdit cela, les gens ne vont pas vivre. Il y a de ceux-là qui n'ont pas de travail, mais exercent les activités clairement. Si l'État interdit ça, ça sera difficile pour ces gens-là. Ces gens doivent être encouragés parce que l'État n'arrive pas à prendre la population en charge. Il n'a pas à interdire ça. L'État n'aura pas raison d'interdire ça pour l'instant jusqu'à ce jour. Il n'y a pas d'emplois dans ce pays. Même ceux qui travaillent ne se retrouvent pas. C'est une économie que les gens créent. J'ai créé moi-même. Ça n'a rien à avoir avec la patente. En tout cas, pour le cas de notre pays, pour l'instant il n'y a rien de mieux. Si jamais, on organisait mieux le pays, là on va voir si, on pouvait interdire ou pas (0014 *sexe_f *grage_30-40 *dist_proche).

La cinquième catégorie est basée sur la légalité de l'économie informelle. Les définitions des énoncés réfèrent aux conditions d'existence des deux composantes de l'économie : l'une formelle et l'autre informelle. La première est normale, structurée, conforme,

officielle, etc. La deuxième, qui est tout à fait le contraire de la première, ne doit pas être encouragée. Elle doit, plutôt, être interdite parce qu'elle ne fait pas progresser la société. Il faut, cependant, la supporter parce que c'est le moyen de survie de la population. Trente (54 %) individus, dont 14 (64 %) proches de l'économie et 16 (47 %) loin de celle-ci, font partie de cette catégorie.

Figure 8. Catégorie 5 : La légalité



Les deux extraits ci-après sont représentatifs de cette catégorie.

L'économie informelle, c'est ce qui n'est pas conforme. Je peux dire, hors la loi ou quelque chose qui ne répond pas à ce qui est prévu comme tel. Je suis pour et contre l'économie informelle. Pour, parce que cela permet d'éviter les cas d'accidents. Je suis contre parce que si on interdit ces activités, comment vont survivre ces gens. Il faut étudier les deux cas. Cette économie ne peut pas faire avancer la société. Le peu que les gens gagnent, c'est pour survivre. En tout cas, tous ceux qui essaient de recourir à l'économie informelle, c'est pour la survie (0016 *sexe_f *grage_50+ *dist_loin).

L'économie informelle est une économie hors la loi. Une économie en dehors de la loi. Qui ne respecte pas la loi ou ce que la loi veut. Par exemple pour faire le commerce, il faut avoir un registre de commerce. Mais les gens qui font l'informel ne veulent pas. Ils ne respectent pas ce que la loi demande. Ils sont en dehors de la loi. Il faut que l'État puisse encadrer ces gens pour qu'ils puissent revenir au formel afin que l'État gagne quelque chose à travers les taxes comme j'avais dit auparavant. Mais avant que l'économie informelle soit découragée ou interdite, il faudra que l'État puisse créer de l'emploi. Si l'État arrive à créer de l'emploi, il y aura un effet d'entraînement. Au cas où l'État les décourage, eux-mêmes vont prendre l'initiative de quitter ce secteur informel

pour être versés dans d'autres activités plus formelles. Il y aura donc un effet d'entraînement, comme je l'ai dit auparavant. Il faut qu'il y ait création d'emploi après, il y aura effet d'entraînement (0031 *sexe_m *grage_40-49 *dist_proche).

5.1.2.1. Vérification des distinctions entre les groupes

Nous voulons identifier l'appartenance des participants à chacune des 5 catégories, le but poursuivi ici étant de vérifier la répartition des croyances, des perceptions et des attitudes selon la distance par rapport à l'économie informelle et le sexe. Pour y parvenir, nous avons regroupé les participants dans 3 tableaux correspondant aux 3 groupes précités. Le chiffre zéro indique l'absence d'individu dans la catégorie.

Tableau 7. Répartition des individus dans les catégories selon le rapport à l'économie

N°	S e x e	Groupe d'âge	Rapport à l'informel	Catégories				
				Désespoir	Précarité	Moyen de vivre	Responsabilité de l'État	Légalité
4	F	40-49	PROCHE	✓	✓	✓	✓	0
8	F	40-49	PROCHE	✓	✓	✓	0	0
14	F	30-40	PROCHE	✓	✓	✓	✓	0
15	F	30-39	PROCHE	✓	✓	✓	✓	✓
22	F	30-39	PROCHE	✓	✓	✓	✓	✓
23	F	30-39	PROCHE	✓	✓	✓	0	0
24	F	40-49	PROCHE	✓	✓	✓	✓	0
25	F	50+	PROCHE	✓	✓	✓	✓	✓
26	M	40-49	PROCHE	✓	✓	✓	✓	0
31	M	40-49	PROCHE	✓	✓	✓	✓	0
34	M	40-49	PROCHE	✓	✓	✓	✓	0
36	M	40-49	PROCHE	✓	✓	✓	0	✓
38	M	50+	PROCHE	✓	✓	✓	✓	✓
39	M	40-49	PROCHE	✓	✓	✓	0	✓
40	M	50+	PROCHE	✓	✓	✓	✓	✓
44	M	30-39	PROCHE	✓	✓	✓	✓	0
46	F	40-49	PROCHE	✓	✓	✓	✓	✓
47	M	30-39	PROCHE	✓	✓	✓	✓	✓
51	M	30-39	PROCHE	✓	✓	✓	✓	✓
54	F	50+	PROCHE	✓	✓	✓	✓	✓
55	F	50+	PROCHE	✓	✓	✓	✓	✓
56	F	40-49	PROCHE	✓	✓	✓	✓	✓
Total (%)				100 %	100 %	100 %	68 %	59 %

Tableau 7 (suite). Répartition des individus dans les catégories selon le rapport à l'économie

N°	S e x e	Groupe d'âge	Rapport à l'informel	Catégories				
				Désespoir	Précarité	Moyen de vivre	Responsabilité de l'État	Légalité
1	F	40-49	LOIN	✓	✓	✓	✓	✓
2	F	40-49	LOIN	✓	✓	✓	✓	✓
3	F	30-39	LOIN	✓	✓	✓	0	0
5	F	40-49	LOIN	✓	✓	✓	✓	✓
6	F	30-39	LOIN	✓	✓	✓	✓	0
7	F	30-39	LOIN	✓	✓	✓	0	0
9	F	30-39	LOIN	✓	✓	✓	✓	0
10	F	30-39	LOIN	✓	✓	✓	✓	0
11	F	40-49	LOIN	✓	✓	✓	✓	0
12	F	-30	LOIN	✓	✓	✓	✓	0
13	F	40-49	LOIN	✓	✓	✓	✓	0
16	F	50+	LOIN	✓	✓	0	0	✓
17	F	40-49	LOIN	✓	✓	✓	0	✓
18	F	50+	LOIN	✓	✓	✓	✓	0
19	F	50+	LOIN	✓	✓	✓	✓	0
20	F	30-39	LOIN	✓	✓	✓	✓	0
21	F	30-39	LOIN	✓	✓	0	✓	0
27	M	50+	LOIN	✓	✓	✓	0	✓
28	M	50+	LOIN	✓	✓	✓	✓	✓
29	M	40-49	LOIN	✓	✓	✓	✓	✓
30	M	40-49	LOIN	✓	✓	✓	✓	0
32	M	40-49	LOIN	✓	✓	✓	0	✓
33	M	30-39	LOIN	✓	✓	✓	✓	0
35	M	40-49	LOIN	✓	✓	✓	0	0
37	M	30-39	LOIN	✓	✓	✓	✓	✓
41	F	50+	LOIN	✓	✓	0	0	✓
42	F	30-39	LOIN	✓	✓	✓	0	✓
43	M	40-49	LOIN	✓	✓	✓	✓	0
45	M	40-49	LOIN	✓	✓	✓	✓	0
48	M	40-49	LOIN	✓	✓	✓	✓	✓
49	M	50+	LOIN	✓	✓	✓	✓	✓
50	F	30-39	LOIN	✓	✓	✓	0	0
52	M	-30	LOIN	✓	✓	✓	0	✓
53	F	40-49	LOIN	✓	✓	0	✓	✓
Total (%)				100 %	100 %	88 %	68 %	47 %

Le nombre de fois où les individus appartiennent à chacune des catégories est presque le même pour les deux groupes de participants (loin et proche de l'économie). En effet, les écarts sont nuls (0 %) pour les deux premières catégories et de moins de 15 % pour les 3 dernières catégories. Pour le groupe proche de l'économie, tous les individus (100 %) appartiennent aux 3 premières catégories, 68 % appartiennent à la quatrième catégorie et 58 % à la cinquième catégorie. Pour le groupe loin de l'économie, cette appartenance est de 100 % pour les deux premières catégories et respectivement de 88 %, 68 % et 47 % pour la troisième, la quatrième et la cinquième catégorie.

Du point de vue de l'inscription des groupes aux catégories, la moyenne chez les individus proches de l'économie est de 4,41 catégories ($s = 0,67$) et de 4,03 ($s = 0,67$) chez les individus loin de l'économie. Vu sous cet angle, on peut considérer les deux moyennes comme égales et conclure que les deux groupes ont des perceptions, croyances et attitudes qui s'inscrivent dans le même nombre de catégories.

Tableau 8. Répartition des individus dans les catégories selon les sexes

N°	S e x e	Groupe d'âge	Rapport à l'informel	Catégories				
				Désespoir	Précarité	Moyen de vivre	Responsabilité de l'État	Légalité
1	F	40-49	LOIN	✓	✓	✓	✓	✓
2	F	40-49	LOIN	✓	✓	✓	✓	✓
3	F	30-39	LOIN	✓	✓	✓	0	0
4	F	40-49	PROCHE	✓	✓	✓	✓	0
5	F	40-49	LOIN	✓	✓	✓	✓	✓
6	F	30-39	LOIN	✓	✓	✓	✓	0
7	F	30-39	LOIN	✓	✓	✓	0	0
8	F	40-49	PROCHE	✓	✓	✓	0	0
9	F	30-39	LOIN	✓	✓	✓	✓	0
10	F	30-39	LOIN	✓	✓	✓	✓	0
11	F	40-49	LOIN	✓	✓	✓	✓	0
12	F	-30	LOIN	✓	✓	✓	✓	0
13	F	40-49	LOIN	✓	✓	✓	✓	0
14	F	30-40	PROCHE	✓	✓	✓	✓	0
15	F	30-39	PROCHE	✓	✓	✓	✓	✓
16	F	50+	LOIN	✓	✓	0	0	✓
17	F	40-49	LOIN	✓	✓	✓	0	✓
18	F	50+	LOIN	✓	✓	✓	✓	0
19	F	50+	LOIN	✓	✓	✓	✓	0
20	F	30-39	LOIN	✓	✓	✓	✓	0
21	F	30-39	LOIN	✓	✓	0	✓	0
22	F	30-39	PROCHE	✓	✓	✓	✓	✓
23	F	30-39	PROCHE	✓	✓	✓	0	0
24	F	40-49	PROCHE	✓	✓	✓	✓	0
25	F	50+	PROCHE	✓	✓	✓	✓	✓
41	F	50+	LOIN	✓	✓	0	0	✓
42	F	30-39	LOIN	✓	✓	✓	0	✓
46	F	40-49	PROCHE	✓	✓	✓	✓	✓
50	F	30-39	LOIN	✓	✓	✓	0	0
53	F	40-49	LOIN	✓	✓	0	✓	✓
54	F	50+	PROCHE	✓	✓	✓	✓	✓
55	F	50+	PROCHE	✓	✓	✓	✓	✓
56	F	40-49	PROCHE	✓	✓	✓	✓	✓
Total (%)				100 %	100 %	88 %	72 %	52 %

Tableau 8 (suite). Répartition des individus dans les catégories selon les sexes

No	S e x e	Groupe d'âge	Rapport à l'informel	Catégories				
				Désespoir	Précarité	Moyen de vivre	Responsabilité de l'État	Légalité
26	M	40-49	PROCHE	✓	✓	✓	✓	0
27	M	50+	LOIN	✓	✓	✓	0	✓
28	M	50+	LOIN	✓	✓	✓	✓	✓
29	M	40-49	LOIN	✓	✓	✓	✓	✓
30	M	40-49	LOIN	✓	✓	✓	✓	0
31	M	40-49	PROCHE	✓	✓	✓	✓	0
32	M	40-49	LOIN	✓	✓	✓	0	✓
33	M	30-39	LOIN	✓	✓	✓	✓	0
34	M	40-49	PROCHE	✓	✓	✓	✓	0
35	M	40-49	LOIN	✓	✓	✓	0	0
36	M	40-49	PROCHE	✓	✓	✓	0	✓
37	M	30-39	LOIN	✓	✓	✓	✓	✓
38	M	50+	PROCHE	✓	✓	✓	✓	✓
39	M	40-49	PROCHE	✓	✓	✓	0	✓
40	M	50+	PROCHE	✓	✓	✓	✓	✓
43	M	40-49	LOIN	✓	✓	✓	✓	0
44	M	30-39	PROCHE	✓	✓	✓	✓	0
45	M	40-49	LOIN	✓	✓	✓	✓	0
47	M	30-39	PROCHE	✓	✓	✓	✓	✓
48	M	40-49	LOIN	✓	✓	✓	✓	✓
49	M	50+	LOIN	✓	✓	✓	✓	✓
51	M	30-39	PROCHE	✓	✓	✓	✓	✓
52	M	-30	LOIN	✓	✓	✓	0	✓
Total (%)				100 %	100 %	100 %	74 %	61 %

Le nombre de fois où les 5 catégories se présentent aux deux groupes (hommes et femmes) est presque le même. Les 2 premières catégories se présentent de la même façon, soit 100 % catégories et les 3 dernières ont des écarts très faibles, soit 12 % entre les hommes et les femmes pour la troisième catégorie, 2 % pour la quatrième catégorie et 9 % pour la cinquième catégorie.

Du point de vue de l'inscription des groupes aux catégories, la moyenne chez les hommes est de 4,35 catégories ($s = 0,57$) et de 4,06 catégories ($s = 0,75$) chez les femmes. Vu sous cet angle, on peut considérer les deux moyennes comme égales et conclure que les hommes et les femmes ont des perceptions, des croyances et des attitudes qui s'inscrivent dans le même nombre de catégories.

5.1.2.2. L'existence d'une supercatégorie

Les analyses de la section précédente permettent d'identifier des individus dont les évocations se distribuent dans chacune des 5 catégories. Ces individus sont au nombre de 19, soit 34 % du corpus analysé. Ils appartiennent aux 2 groupes (loin de l'économie : 8 et proche de celle-ci : 11) et aux deux sexes (10 femmes et 9 hommes) à presque tous les groupes d'âge. La liste des participants qui appartiennent à cette supercatégorie est présentée dans le tableau ci-après.

Tableau 9. Participants présents dans les 5 catégories

N°	S e x e	Groupe d'âge	Rapport à l'informel	Catégories				
				Désespoir	Précarité	Moyen de vivre	Responsabilité de l'État	Légalité
1	F	40-49	LOIN	✓	✓	✓	✓	✓
2	F	40-49	LOIN	✓	✓	✓	✓	✓
5	F	40-49	LOIN	✓	✓	✓	✓	✓
15	F	30-39	PROCHE	✓	✓	✓	✓	✓
22	F	30-39	PROCHE	✓	✓	✓	✓	✓
25	F	50+	PROCHE	✓	✓	✓	✓	✓
28	M	50+	LOIN	✓	✓	✓	✓	✓
29	M	40-49	LOIN	✓	✓	✓	✓	✓
37	M	30-39	LOIN	✓	✓	✓	✓	✓
38	M	50+	PROCHE	✓	✓	✓	✓	✓
40	M	50+	PROCHE	✓	✓	✓	✓	✓
46	F	40-49	PROCHE	✓	✓	✓	✓	✓
47	M	30-39	PROCHE	✓	✓	✓	✓	✓
48	M	40-49	LOIN	✓	✓	✓	✓	✓
49	M	50+	LOIN	✓	✓	✓	✓	✓
51	M	30-39	PROCHE	✓	✓	✓	✓	✓
54	F	50+	PROCHE	✓	✓	✓	✓	✓
55	F	50+	PROCHE	✓	✓	✓	✓	✓
56	F	40-49	PROCHE	✓	✓	✓	✓	✓

Il semble y avoir une certaine transcendance³¹ entre les catégories. Nous remarquons que plus on regroupe les énoncés (par récurrence et similitude), plus on rassemble les participants. En effet, notre corpus se développe de manière à intégrer les deux principales dimensions auxquelles les évocations des 5 catégories peuvent être associées : la satisfaction des besoins essentiels³² et le rapport à l'État. Les 3 premières catégories réfèrent aux conditions de vie des fonctionnaires dans les pays en développement. Les verbatim représentatifs des catégories évoquent des préoccupations qui ont rapport à la

³¹ L'inverse aurait conduit à une sectorisation.

³² Nous préférons utiliser le concept de besoins essentiels parce qu'il vise autant la satisfaction des besoins matériels et que l'épanouissement de la personne humaine.

satisfaction des besoins essentiels alors que les deux dernières renvoient aux rapports que ces fonctionnaires ont avec l'État, leur employeur.

5.1.3. Lexique de l'étude des perceptions et attitudes des fonctionnaires

Le formatage du texte pour faciliter l'analyse assistée par le logiciel Alceste a produit un corpus de 178 pages où chaque tour de parole a été saisi à interligne simple et séparé des autres par un double interligne. Ce corpus comprend, entre autres, 56 entretiens, 15 526 formes dont 2 048 distinctes et 387 unités de contextes élémentaires (uce).

L'analyse parvient à prendre en considération 67 %³³ de l'information qui est contenue dans l'ensemble du corpus. Cette information est répartie en 4 classes, soit 4 univers de pensée relatifs à la perception, aux croyances et à l'attitude des fonctionnaires face à l'économie informelle. À la lumière des khi-deux du lexique, nous avons dégagé une certaine herméneutique de chacune des quatre classes.

5.1.3.1. Description des classes

Classe n° 1 : Préoccupation pour les besoins de la famille

La première classe contient 17 % de l'information analysée. Le vocabulaire dominant réfère à la responsabilité des fonctionnaires à l'égard de la famille en général et de leurs enfants en particulier. En effet, une attention particulière est accordée aux besoins de

³³ Ce qui signifie que le logiciel laisse échapper 33 % d'information. Les analyses effectuées dans les sections précédentes permettent de capter la totalité des informations.

scolarité des enfants auxquels le fonctionnaire doit répondre en tant que parent. Il semble que cette préoccupation soit plus féminine (*sexe_f : khi2 = 19) que masculine. On trouve en haut de la hiérarchie les mots : enfant (khi2 = 34), acheter (khi2 = 28), salaire (khi2 = 25), mois (khi2 = 20), chercher (khi2 = 20), fonctionnaire (khi2 = 18), manger (khi2 = 16), minerval (khi2 = 14), problème (khi2 = 12) et école (khi2 = 9). Un peu plus loin, on trouve des termes : se débrouiller (khi2 = 6), attendre (khi2 = 5), boulot (khi2 = 3), chacun (khi2 = 3), revenu (khi2 = 3) et difficile (khi2 = 3). Il y a dans cette classe une absence significative des termes liés à l'existence de l'État et de son action : *informelle, action, État, économie, travail, pays, devoir, taxe, formelle, exercer, contrôle, emploi, interdire officiel*³⁴. Il n'y a pas de remord d'être dans l'informel tout en étant employé de l'État parce que la présence significative du terme fonctionnaire et donc du statut d'un employé de l'État est accompagnée de l'absence significative de celui-ci et d'autres termes qui y sont associés. Les phrases suivantes sont tirées des unités de contexte élémentaire caractéristique de cette classe :

uce no 373 khi2 = 24

N'eût été cette économie, les gens allaient vraiment crever, les gens comme nous qui sommes des fonctionnaires avec des salaires de misère que nous avons et on se dit n'eut été ça, il n'y aurait pas le moyen d'arrondir les mois.

uce no 69 khi2 = 18 uci no 17 : sexe_f *grage_40-49* dist_loin

Si on attendait le salaire, on n'arriverait pas à nouer les deux bouts du mois.

³⁴ Informelle (khi2 = -13), action (khi2 = — 10), État (khi2 = -7), économie (khi2 = -7), pays (khi2 = -5), devoir (khi2 = -5), taxe (khi2 = -4), formelle (khi2 = -4), exercer (khi2 = -4), contrôler (khi2 = -4), loi (khi2 = -3), emploi (khi2 = -3), interdire (khi2 = -3), officiel (khi2 = -2).

Classe n° 2 : Reconnaissance de l'initiative privée comme moyen de survie individuelle

La deuxième classe comprend 53 % des données qui sont prises en considération. Les propos qui y sont tenus s'articulent autour de l'initiative privée comme stratégie de survie. Il semble qu'ici les personnes expriment leur position sur la différence entre l'économie formelle et l'économie informelle. Les phrases suivantes sont tirées des unités du contexte élémentaire caractéristique de cette classe :

uce no 163 khi2 = 18 uci no 29 : *sexe_m *grage_40-49 *dist_loin
C'est une économie qui n'est pas budgétisée ;

uce no 268 khi2 = 17 uci no 43 : *sexe_m *grage_40-49 *dist_loin
C'est une économie de subsistance, c'est-à-dire on le fait souvent pour survenir au besoin familial, mais ce n'est pas celle qui vise ipso facto le développement du pays ;

uce no 206 khi2 = 11
C'est une économie qui est gérée à partir de peu de moyens. C'est quelque chose de personnel, d'individuel. L'initiative vient de la personne qui l'exerce. Il n'y a pas de projet préétabli. Il n'y a pas une étude par exemple le cas d'un projet proprement dit.

Le lexique de cette classe est émaillé des termes suivants : formel (khi2 = 22), individu (khi2 = 16), informel (khi2 = 12), organisation (khi2 = 10), besoin (khi2 = 9), économie (khi2 = 9), développement (khi2 = 9), survie (khi2 = 8), seul (khi2 = 5), responsabilité (khi2 = 5), commerçant (khi2 = 5), autosubsistance (khi2 = 5), et privé (khi2 = 4). Les hommes (*sexe_m : khi2 = 24) et les personnes âgées entre 40 et 49 (*grage 40-49 : khi2 = 23) ans y sont plus représentés. Les propos de cette classe se distinguent de ceux de la première par le fait que le fonctionnaire s'y exprime comme individu, et non comme parent. Il y a plus de préoccupations d'ordre développemental que parental.

Classe n° 3 : Reconnaissance partielle des pouvoirs publics

La troisième classe regroupe 16 % de l'information analysée. Elle est caractérisée par un vocabulaire qui s'articule autour de la notion de pouvoirs publics. Il y a des considérations relatives à l'État et à son devoir. Son lexique comprend, entre autres, les termes suivants : public (khi2 = 55), fonction (khi2 = 44), gouvernement (khi2 = 32), travail (khi2 = 28), action (khi2 = 22), pauvre (khi2 = 22), engager (khi2 = 16), vivre (khi2 = 9), faim (khi2 = 6), maison (khi2 = 6), boulot (khi2 = 4), manager (khi2 = 2) et pouvoir (khi2 = 2). Le vocabulaire est plus prégnant chez les personnes âgées entre 30 et 39 ans (*grage 30-99 khi2 = 18). La reconnaissance partielle des pouvoirs publics est liée à l'absence significative des termes liés aux pouvoirs réglementaires : *contrôler, organiser, loi, État, privé, encadrer et décourager*³⁵. Le discours reconnaît l'importance de l'action des pouvoirs publics sur la création d'emploi, mais ignore ses prérogatives judiciaires. Il y a des préoccupations d'ordre moral. Les phrases suivantes sont tirées des unités du contexte élémentaire caractéristique de cette classe :

uce no 218 khi2 = 25

S'il l'interdisait, quelle autre préoccupation aurions-nous ? Je vous donne un exemple, l'université m'a formé pendant cinq ans pour que je devienne agronome, s'il m'interdit ces activités, qu'est-ce que je ferais, et pourtant il n'arrive pas à me donner ce qu'il me faut là où je suis engagé ?

uce no 23 khi2 = 14

Le gouvernement ne devrait pas interdire l'économie informelle parce que pour le moment on est en train de traverser des moments difficiles et si le gouvernement interdit ces activités au niveau de la fonction publique avec les paiements insuffisants, que faire ?

³⁵ Contrôler (khi2 = -3), organiser (khi2 = -3), loi (khi2 = -2), État (khi2 = -2), privé (khi2 = -2), encadrer (khi2 = -22), décourager (khi2 = -2).

uce no 28 khi2 = 10

Je vois la pauvreté qui traîne sur notre territoire. Je vois les difficultés qui traînent dans le foyer. Si le gouvernement interdit de faire le petit commerce, je resterai dans la fonction publique.

Classe n° 4 : Reconnaissance totale des pouvoirs publics

La quatrième classe porte sur 14 % du contenu analysé. Elle se distingue de la troisième par la présence significative du vocabulaire lié au rôle régulateur des pouvoirs publics : règle (khi2 = 42), registre (khi2 = 36), identifier (khi2 = 36), légal (khi2 = 30), en-dehors (khi2 = 19), texte (khi2 = 18), commerce (khi2 = 13), perte (khi2 = 12), État (khi2 = 11), impôt (khi2 = 9), norme (khi2 = 9), recette (khi2 = 9), respect (khi2 = 7), service (khi2 = 6), document (khi2 = 5), contrôler (khi2 = 3) et officiel (khi2 = 2). Les préoccupations sont techniques. C'est le devoir de l'État et le respect de la loi qui priment. Il n'y a pas de préoccupations morales. Les phrases suivantes sont tirées des unités du contexte élémentaire caractéristique de cette classe :

uce no 245 khi2 = 59

Il faut que ces documents soient produits par des services compétents et légalisés. À ce niveau-là, clandestin, il ne va pas respecter ces règles.

uce no 223 khi2 = 46

C'est une économie qui échappe à la réglementation imposée par l'État. Ici nous avons une disposition, je pense à la loi sur le commerce. Elle réglemente les conditions dans lesquelles on doit exercer le commerce.

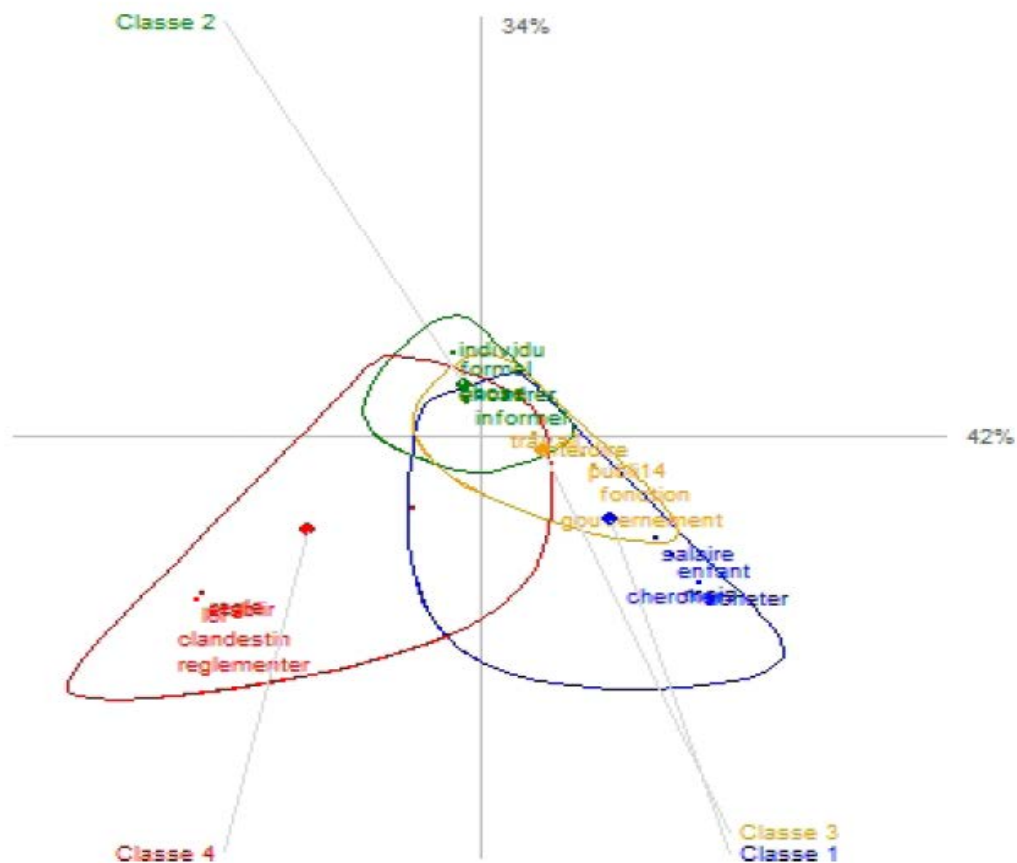
uce no 230 khi2 = 22 *sexe_m*grage_40-49 *dist_proche

L'économie informelle est une économie qui ne cadre pas avec les textes légaux ou les textes réglementaires qui régissent le pays. Qui échappe aux dispositions établies en place. Qui se fait de manière informelle et dont les opérateurs veulent échapper aux règlements.

5.1.3.2. Analyse factorielle des correspondances en coordonnées

Les représentations en corrélations, contributions et coordonnées des classes, des individus et des formes sont fournies dans le graphique ci-après.

Figure 9 : Analyse factorielle des correspondances en coordonnées : attitudes, perceptions et croyance face à l'économie informelle



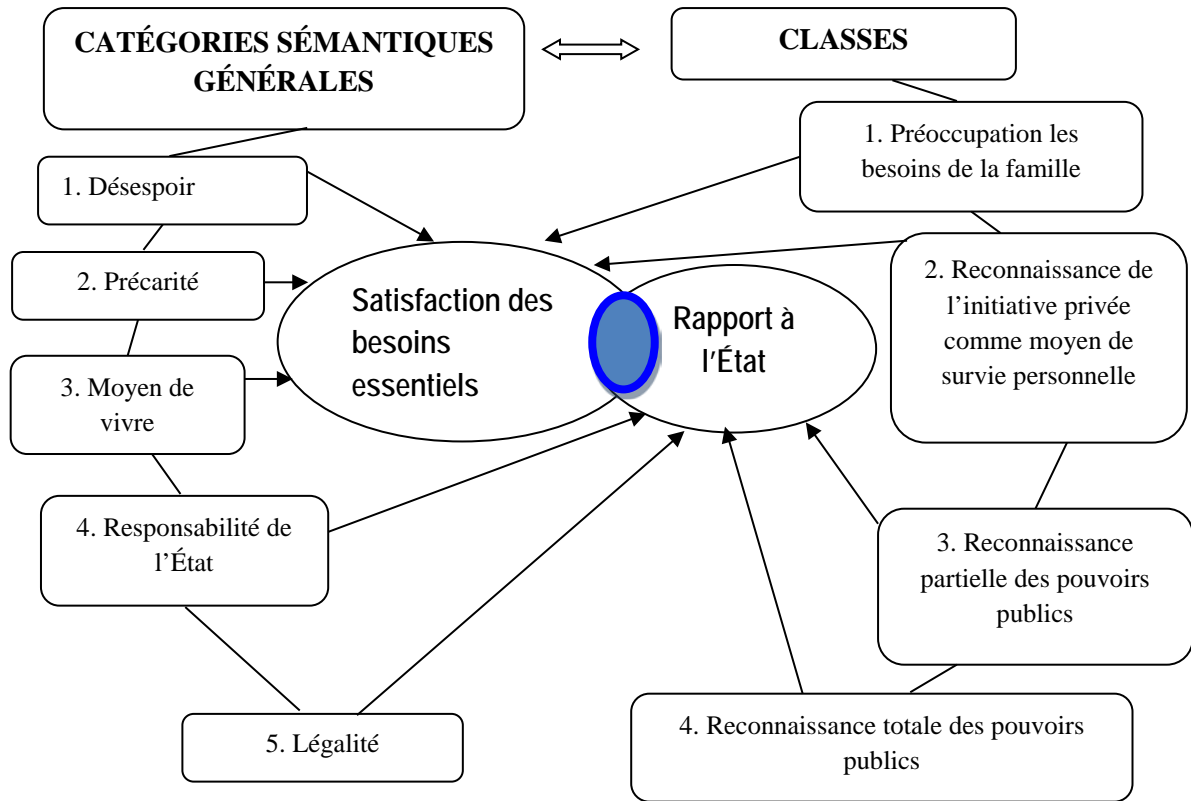
Ce graphique confirme la différence des discours entre les 4 classes. La classe no 4 comporte une zone qui est détachée des 3 autres. Son autonomie relative est confirmée par le fait que le vocabulaire représentatif est dans un cadran séparé. Les classes no 1, no 2 et no 3 ont une assez grande proximité. Elles ont en commun l'absence des prérogatives judiciaires de l'État dans les discours.

La classe no 3 est presque incluse dans la classe no 1. En effet, les préoccupations pour les besoins de la famille qui caractérisent la classe no 1 comprennent, dans une certaine mesure, les dimensions morales de la classe no 3. Même si les centres des classes no 2 et no 4 sont à une certaine distance, il n'en demeure pas moins que la classe 4 comprend le deux tiers de la classe 2, ce qui confirme, du moins en partie, la proximité entre les préoccupations développementales de la classe no 2 et le discours technocrate de la classe no 4.

5.1.4. Liens entre les catégories sémantiques générales et les classes

Il existe des liens entre les cinq catégories sémantiques identifiées à partir des énoncés repérés dans les 56 entretiens et les quatre classes obtenues par le biais de l'analyse assistées par le programme Alceste. Les deux classifications s'inscrivent dans deux ensembles. Il y a, d'une part, la satisfaction des besoins essentiels des fonctionnaires, qui comprend les catégories sémantiques 1, 2 et 3 et les classes 1 et 2 et, d'autre part, le rapport entre ces fonctionnaires et l'État, leur employeur, auquel s'associent les catégories sémantiques 4 et 5 et les classes 3 et 4. La supercatégorie identifiée à la section 5.1.2.2 se trouve à l'intersection des deux ensembles. Elle contiendrait un ensemble d'éléments qui structurent les attitudes, perceptions et croyances des fonctionnaires face à l'économie informelle.

Figure 10. Liens entre les 5 catégories et les 4 classes



5.2. Exposition à l'économie informelle

L'analyse des réponses aux questions relatives à l'exposition des fonctionnaires à l'informel permet de repérer au total 30 énoncés. Chacun des 56 participants s'inscrit en moyenne dans 5,4 ($s = 1,41$) énoncés. Cela signifie que questionner les participants à l'égard de leur exposition à l'informel dans leur enfance et adolescence, pendant les études, et pendant leur vie professionnelle, c'est faire apparaître en moyenne 6 énoncés. Les chiffres qui correspondent à chaque participant tendent à se regrouper autour la de la moyenne parce que l'écart type est faible. L'étendue est relativement grande. Elle est de 7

($E = 9 - 2 = 7$) pour les deux groupes de participant et pour les femmes et de 5 ($E = 7 - 3 = 4$) pour les hommes.

Parmi les 34 participants loin de l'économie, 10 indiquent qu'ils n'ont pas d'autres activités en dehors de la fonction publique, 11 indiquent que leurs activités informelles progressent et 8 révèlent que leurs activités informelles stagnent. Ces chiffres sont respectivement de 7, 8 et 0 pour les 22 participants proches de l'économie

Cet ensemble de chiffres enseigne que tous les participants ont été et baignent encore dans l'économie informelle. En effet, les fonctionnaires ont toujours grandi et vivent dans un environnement où les activités informelles ont été et sont encore couramment et majoritairement pratiquées.

5.2.1. Liaisons entre les deux groupes de répondants

Nous nous sommes servis du programme SPSS pour vérifier l'indépendance entre les deux groupes de répondant. Il n'y a pas de différence significative entre ces deux groupes. L'appartenance à un groupe n'influence pas le contenu d'un énoncé relatif à l'exposition à l'économie informelle.

Tableau 10. Comparaison entre les deux groupes de participant au niveau des énoncés

Énoncés	Distance par rapport à l'économie informelle		Khi-deux	Valeur de p
	Loin	Proche		
1. Je vends des sucrés, des beignets et des pop cornes	5,9 %	0 %	1,342	0,247
2. Je vends du miel	2,9 %	0 %	0,659	0,417
3. J'ai une boutique	17,6 %	31,8 %	1,505	0,220
4. J'ai une ferme	14,7 %	9,1 %	0,385	0,535
5. Je vends des emballages	2,9 %	0 %	0,659	0,417
6. Je n'ai pas d'autres activités en dehors de la fonction publique	29,4 %	31,8 %	0,037	0,848
7. Mes activités progressent	32,4 %	36,4 %	0,096	0,757
8. Mes activités stagnent	23,5 %	0 %	6,039	0,014
9. Je connais des gens de mon entourage qui font l'informel	100 %	100 %	-	-
10. Les gens de mon entourage font l'informel depuis longtemps	100 %	100 %	-	-
11. Quand j'étais étudiant (e) mes collègues vendaient des biens de première nécessité	44,1 %	45,5 %	0,10	0,992
12. Quand j'étais jeune, les gens de mon entourage vendaient des petits objets devant leurs maisons	41,1 %	59,1 %	0,774	0,379
13. Pendant ma jeunesse j'aidais mon père à vendre des médicaments	2,9 %	0 %	0,659	0,417
14. Je connais mon beau-frère qui est licencié et qui vit de cela	2,9 %	0 %	0,659	0,417
15. Quand j'étais étudiant, il y avait des petits commerçants sur le campus	41,2 %	40,9 %	0,00	0,984
16. Quand j'étais jeune j'aidais ma tante à vendre les pagnes/et autres biens	8,8 %	0 %	2,051	0,152

Énoncés	Distance par rapport à l'économie informelle		Khi-deux	Valeur de p
	Loin	Proche		
17. Quand j'étais jeune, mon amie m'a appris à faire des beignets	2,9 %	0 %	0,659	0,417
18. Quand j'étais jeune, j'ai vendu des beignets	2,9 %	0 %	0,659	0,417
19. Je n'ai jamais travaillé pendant mes études	8,8 %	9,1 %	0,01	0,973
20. Quand j'étais jeune, ma mère vendait des beignets	8,8 %	13,6 %	0,323	0,570
21. Je suis polyvalente, j'essaye tout	2,9 %	0 %	0,659	0,417
22. Quand j'étais étudiante, je vendais du bois	2,9 %	0 %	0,659	0,417
23. Quand j'étais jeune, j'aidais ma mère à vendre	14,7 %	18,2 %	0,120	0,729
24. Quand j'étais jeune je vendais les papiers et les produits de beauté pour aider les parents	5,9 %	0 %	1,342	0,247
25. Quand j'étais étudiant, mon père avait une boutique	2,9 %	9,1 %	0,996	0,318
26. C'est presque tout le monde qui fait l'informel	8,8 %	4,5 %	0,369	0,544
27. J'ai commencé à vendre depuis ma jeunesse	2,9 %	4,5 %	0,100	0,752
28. Je suis consultant pour les ONG	5,9 %	18,2 %	2,112	0,146
29. À part la fonction publique, mon épouse vend de l'huile de palme	2,9 %	0 %	2,112	0,146
30. Je vends dans une pharmacie	2,9 %	0 %	0,659	0,417

L'analyse de ces données montre qu'il n'y a pas de différences significatives entre les deux groupes de participant et les énoncés³⁶. Nous en concluons que

³⁶ Énoncé # 1 : (khi-deux = 1,42, ddl = 1, p = 0,247) ; Énoncé # 2 : (khi-deux = 0,659, ddl = 1, p = 0,417) ; Énoncé # 3 : (khi-deux = 1,505, ddl = 1, p = 0,220) ; Énoncé # 4 : (khi-deux = 0,385, ddl = 1, p = 0,535) ; Énoncé # 5 : (khi-deux = 0,659, ddl = 1, p = 0,417) ; Énoncé # 6 : (khi-deux = 0,037, ddl = 1, p = 0,848) ; Énoncé # 7 : (khi-deux = 0,096, ddl = 1, p = 0,757) ; Énoncé # 8 : (khi-deux = 6,039, ddl = 1, p = 0,014) ;

- le nombre d'énoncés est le même pour les deux groupes
- les deux groupes ont évoqués les mêmes énoncés
- les deux groupes ont été exposés à l'économie informelle.

5.2.2. Catégorisation

Nous avons regroupé les 30 énoncés en 3 catégories : 1) l'exposition pendant la jeunesse³⁷, 2) l'exposition pendant les études et 3) l'exposition pendant la vie professionnelle. L'exposition réfère à la pratique directe ou indirecte des activités informelles par les participants. Les énoncés qui sont associés au fait que les participants connaissent ou ont connu des personnes qui pratiquent les activités informelles sont exclus de la catégorisation. En effet, ils ont été évoqués par tous les participants, ils laissent supposer la possibilité d'homogénéisation des opinions face à l'économie informelle et, conséquemment et ils ne semblent pas enrichir notre réflexion au stade actuel de notre analyse. Il s'agit des énoncés 11 et 12 :

11. Je connais des gens de mon entourage qui font l'informel (100 % de participants).

12. Les gens de mon entourage font l'informel depuis longtemps. (100 % de participants).

Énoncé # 11 : (khi-deux = 9,10, ddl = 1, p = 0,992) ; Énoncé #12 : (khi-deux = 0,774, ddl = 1, p = 0,379)
 Énoncé #13 : (khi-deux = 0,659, ddl = 1, p = 0,417) Énoncé # 14 : (khi-deux = 0,659, ddl = 1, p = 0,417) ;
 Énoncé # 15 : (khi-deux = 0,00, ddl = 1, p = 0,984) ; Énoncé # 16 : (khi-deux = 2,051, ddl = 1, p = 0,152)
 Énoncé # 17 : (khi-deux = 0,659, ddl = 1, p = 0,417) ; Énoncé # 18 : (khi-deux = 0,659, ddl = 1, p = 0,417) ;
 Énoncé # 19 : (khi-deux = 0,01, ddl = 1, p = 0,973) ; Énoncé # 20 : (khi-deux = 0,323, ddl = 1, p = 0,570) ;
 Énoncé # 21 : (khi-deux = 0,659, ddl = 1, p = 0,417) ; Énoncé # 22 : (khi-deux = 0,659, ddl = 1, p = 0,417) ;
 Énoncé # 23 : (khi-deux = 0,120, ddl = 1, p = 0,729) ; Énoncé # 24 : (khi-deux = 1,342, ddl = 1, p = 0,47) ;
 Énoncé # 25 : (khi-deux = 0,996, ddl = 1, p = 0,318) Énoncé # 26 : (khi-deux = 0,369, ddl = 1, p = 0,544) ;
 Énoncé # 27 : (khi-deux = 0,100, ddl = 1, p = 0,752) ; Énoncé # 28 : (khi-deux = 2,112, ddl = 1, p = 0,146) ;
 Énoncé # 29 : (khi-deux = 2,112, ddl = 1, p = 0,146) ; Énoncé # 30 : (khi-deux = 0,659, ddl = 1, p = 0,417).

³⁷ Nous réunissons, pour des raisons de commodité, l'enfance et la jeunesse sous le mot jeunesse. Ce dernier est plus global.

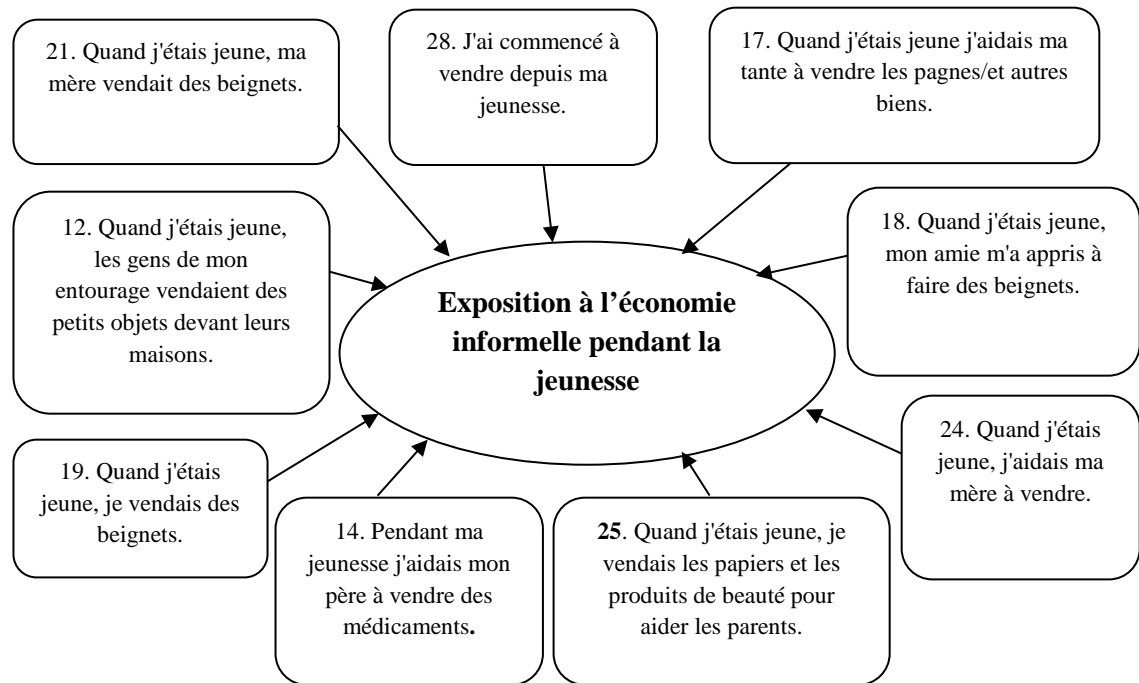
Sont également exclus de la catégorisation les énoncés 6 et 15 :

- 6. Je n'ai pas d'autres activités en dehors de la fonction publique.*
- 15. Je connais mon beau-frère qui est licencié et qui vit de cela.*

Le premier ne relève pas de l'exposition, l'objet de notre hypothèse, alors que le deuxième concerne les gens de l'entourage qui sont déjà inclus dans les deux énoncés évoqués par tous les participants. Nous avons retenu 26 énoncés sur les 30 de départ pour réaliser l'exercice de catégorisation de l'exposition des fonctionnaires à l'économie informelle.

La première catégorie est composée de 9 (35 %) énoncés qui évoquent l'exposition des participants à l'économie informelle pendant leur jeunesse. Elle comprend 40 (71 %) participants, dont 16 (73 %) proches de l'économie et 24 (71 %) loin de l'économie, 21 (64 %) femmes, 19 (83 %) hommes et toutes les classes d'âges.

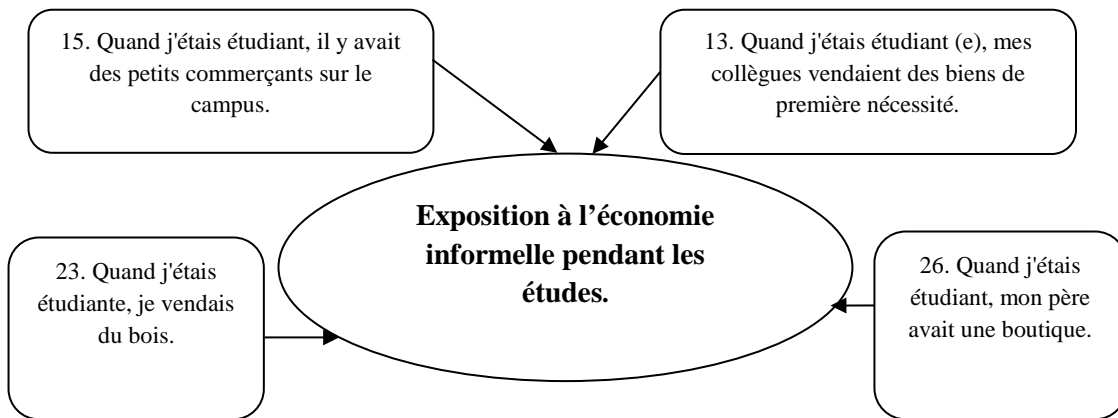
Figure 11 : Exposition à l'économie informelle pendant la jeunesse



Pendant leur jeunesse, les participants ont été, passivement et activement, exposés aux activités informelles. En effet, ils en ont été des témoins oculaires (1, 2). Ils ont accompagné et aidé leurs parents et leur entourage (3, 4, 5 et 8). Ils ont appris (6), de manière informelle, à pratiquer ces activités.

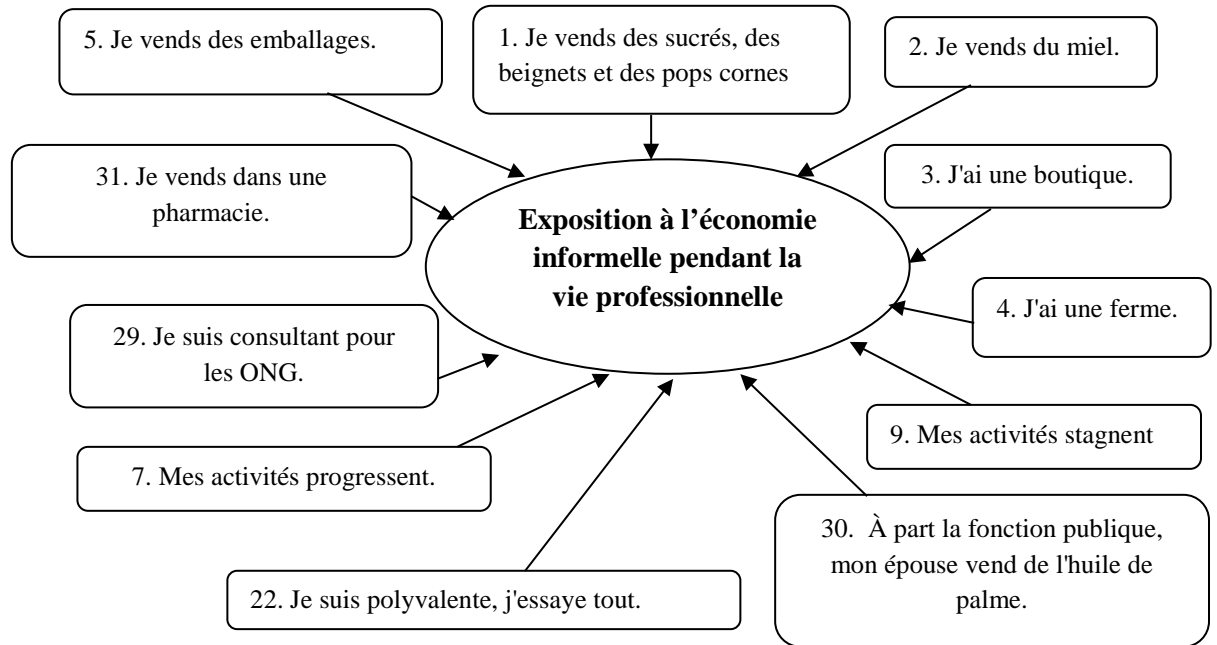
L'exposition pendant les études est la deuxième catégorie. Sur les 56 participants, 36 (64 %) participants, dont 13 (59 %) proches de l'économie et 20 (59 %) loin de l'économie, y font expressément référence. Un seul (1,8 %) participant dit n'avoir jamais travaillé pendant ses études. La représentativité des hommes et des femmes dans cette catégorie, qui comprend 4 (15 %) énoncés, est respectivement de 15 (65 %) et de 18 (55 %). Toutes les classes d'âge y sont représentées.

Figure 12 : Exposition à l'économie informelle pendant les études



L'exposition à l'économie informelle pendant la vie profession constitue la troisième catégorie. Cette dernière est la plus élaborée. Elle comprend 11 (42 %) énoncés et 36 (63 %) participants, dont 23 (68 %) loin de l'économie et 13 (59 %) proches de l'économie. Dix-neuf (53 %) participants, dont 8 (42 %) proches de l'économie et 11 (58 %) loin de l'économie, considèrent que leurs activités informelles progressent. Huit (35 %) participants loin de l'économie considèrent, au contraire, que leurs activités informelles stagnent. Aucun (0 %) participant n'indique que ses activités informelles diminuent.

Figure 13 : Exposition à l'économie informelle pendant la vie professionnelle



5.2.2.1. Vérification des distinctions entre les groupes

Cette section vise à vérifier la répartition des 3 catégories d'exposition selon la distance par rapport à l'économie informelle et le sexe. Pour y parvenir, nous avons regroupé les participants dans 3 tableaux correspondant aux 3 groupes précités. Le chiffre zéro indique l'absence d'individu dans la catégorie.

Tableau 11. Répartition des individus dans les catégories selon le rapport à l'économie

No	Sexe	Groupe d'âge	Rapport à l'informel	Catégories		
				Exposition à l'économie informelle pendant l'enfance	Exposition à l'économie informelle pendant les études	Exposition à l'économie pendant la vie professionnelle
4	F	40-49	PROCHE	✓	✓	✓
8	F	40-49	PROCHE	✓	0	✓
14	F	30-40	PROCHE	0	✓	✓
15	F	30-39	PROCHE	0	0	0
22	F	30-39	PROCHE	0	0	0
23	F	30-39	PROCHE	0	✓	0
24	F	40-49	PROCHE	✓	0	✓
25	F	50+	PROCHE	✓	0	0
26	M	40-49	PROCHE	✓	✓	✓
31	M	40-49	PROCHE	✓	0	0
34	M	40-49	PROCHE	✓	✓	✓
36	M	40-49	PROCHE	✓	✓	✓
38	M	50+	PROCHE	✓	✓	✓
39	M	40-49	PROCHE	0	0	0
40	M	50+	PROCHE	✓	✓	0
44	M	30-39	PROCHE	✓	✓	✓
46	F	40-49	PROCHE	✓	✓	✓
47	M	30-39	PROCHE	✓	0	✓
51	M	30-39	PROCHE	✓	0	0
54	F	50+	PROCHE	✓	✓	0
55	F	50+	PROCHE	✓	✓	✓
56	F	40-49	PROCHE	0	✓	0
Total (%)				73 %	59 %	55 %

Tableau 11 (suite) Répartition des individus dans les catégories selon le rapport à l'économie

N°	S e x e	Groupe d'âge	Rapport à l'informel	Catégories		
				Exposition à l'économie informelle pendant l'enfance	Exposition à l'économie informelle pendant les études	Exposition à l'économie pendant la vie professionnelle
1	F	40-49	LOIN	✓	✓	✓
2	F	40-49	LOIN	✓	✓	✓
3	F	30-39	LOIN	0	✓	0
5	F	40-49	LOIN	0	✓	✓
6	F	30-39	LOIN	✓	✓	✓
7	F	30-39	LOIN	✓	0	0
9	F	30-39	LOIN	✓	0	✓
10	F	30-39	LOIN	✓	✓	0
11	F	40-49	LOIN	✓	0	✓
12	F	-30	LOIN	✓	✓	✓
13	F	40-49	LOIN	✓	0	0
16	F	50+	LOIN	✓	0	0
17	F	40-49	LOIN	0	✓	✓
18	F	50+	LOIN	✓	0	✓
19	F	50+	LOIN	0	✓	✓
20	F	30-39	LOIN	✓	✓	0
21	F	30-39	LOIN	✓	✓	✓
27	M	50+	LOIN	✓	0	0
28	M	50+	LOIN	✓	0	✓
29	M	40-49	LOIN	✓	0	✓
30	M	40-49	LOIN	0	0	✓
32	M	40-49	LOIN	✓	✓	✓
33	M	30-39	LOIN	0	✓	✓
35	M	40-49	LOIN	✓	✓	✓
37	M	30-39	LOIN	✓	✓	✓
41	F	50+	LOIN	✓	✓	0
42	F	30-39	LOIN	0	✓	✓
43	M	40-49	LOIN	✓	0	✓
45	M	40-49	LOIN	✓	0	✓
48	M	40-49	LOIN	✓	✓	✓
49	M	50+	LOIN	0	0	✓
50	F	30-39	LOIN	0	✓	✓
52	M	-30	LOIN	✓	✓	0
53	F	40-49	LOIN	0	0	0
Total (%)				71 %	59 %	71 %

Le nombre de fois où les individus appartiennent aux catégories 1 et 2 est presque le même pour les deux groupes de participants (loin et près de l'économie). Pour le groupe loin de l'économie, ce nombre représente 71 % pour la catégorie 1 et de 59 % pour la catégorie 2. Pour le groupe proche de l'économie, ce nombre représente respectivement 73 % et 59 %. L'écart est nul pour la catégorie 2 et de 2 % pour la catégorie 1. Cet écart est, par contre, relativement grand (16 %) pour la catégorie 3. En effet, l'appartenance des participants proches de l'économie à cette catégorie représente 55 %. Ce chiffre est de 71 % pour les participants loin de l'économie. Ces derniers sont donc plus exposés à l'économie informelle pendant la vie professionnelle que leurs homologues qui sont proches de l'économie.

Du point de vue de l'inscription des groupes dans les catégories, la moyenne chez les individus proches de l'économie est de 1,95 catégories ($s = 0,90$) et de 1,94 ($s = 0,91$) chez les individus loin de l'économie. Vu sous cet angle, on peut considérer les deux moyennes comme égales, et donc conclure que les deux groupes s'inscrivent dans le même nombre de catégories d'exposition à l'économie informelle.

Tableau 12. Répartition des individus dans les catégories selon les sexes

No	Sexe	Groupe d'âge	Rapport à l'informel	Catégories		
				Exposition à l'économie informelle pendant l'enfance	Exposition à l'économie informelle pendant les études	Exposition à l'économie pendant la vie professionnelle
1	F	40-49	LOIN	✓	✓	✓
2	F	40-49	LOIN	✓	✓	✓
3	F	30-39	LOIN	0	✓	0
4	F	40-49	PROCHE	✓	✓	✓
5	F	40-49	LOIN	0	✓	✓
6	F	30-39	LOIN	✓	✓	✓
7	F	30-39	LOIN	✓	0	0
8	F	40-49	PROCHE	✓	0	✓
9	F	30-39	LOIN	✓	0	✓
10	F	30-39	LOIN	✓	✓	0
11	F	40-49	LOIN	✓	0	✓
12	F	-30	LOIN	✓	✓	✓
13	F	40-49	LOIN	✓	0	0
14	F	30-40	PROCHE	0	✓	✓
15	F	30-39	PROCHE	0	0	0
16	F	50+	LOIN	✓	0	0
17	F	40-49	LOIN	0	✓	0
18	F	50+	LOIN	✓	0	✓
19	F	50+	LOIN	0	✓	✓
20	F	30-39	LOIN	✓	✓	0
21	F	30-39	LOIN	✓	✓	✓
22	F	30-39	PROCHE	0	0	0
23	F	30-39	PROCHE	0	✓	✓
24	F	40-49	PROCHE	✓	0	✓
25	F	50+	PROCHE	✓	0	0
41	F	50+	LOIN	✓	✓	0
42	F	30-39	LOIN	0	✓	✓
46	F	40-49	PROCHE	✓	✓	✓
50	F	30-39	LOIN	0	✓	✓
53	F	40-49	LOIN	0	0	0
54	F	50+	PROCHE	✓	✓	0
55	F	50+	PROCHE	✓	✓	✓
56	F	40-49	PROCHE	0	✓	0
Total (%)				64 %	64 %	58 %

Tableau 12 (suite). Répartition des individus dans les catégories selon les sexes

No	Sexe	Groupe d'âge	Rapport à l'informel	Catégories		
				Exposition à l'économie informelle pendant l'enfance	Exposition à l'économie informelle pendant les études	Exposition à l'économie pendant la vie professionnelle
26	M	40-49	PROCHE	✓	✓	✓
27	M	50+	LOIN	✓	0	0
28	M	50+	LOIN	✓	0	✓
29	M	40-49	LOIN	✓	0	✓
30	M	40-49	LOIN	0	0	✓
31	M	40-49	PROCHE	✓	0	0
32	M	40-49	LOIN	✓	✓	✓
33	M	30-39	LOIN	0	✓	✓
34	M	40-49	PROCHE	✓	✓	✓
35	M	40-49	LOIN	✓	✓	✓
36	M	40-49	PROCHE	✓	✓	✓
37	M	30-39	LOIN	✓	✓	✓
38	M	50+	PROCHE	✓	✓	✓
39	M	40-49	PROCHE	0	0	0
40	M	50+	PROCHE	✓	✓	0
43	M	40-49	LOIN	✓	0	✓
44	M	30-39	PROCHE	✓	✓	✓
45	M	40-49	LOIN	✓	0	✓
47	M	30-39	PROCHE	✓	0	✓
48	M	40-49	LOIN	✓	✓	✓
49	M	50+	LOIN	0	0	✓
51	M	30-39	PROCHE	✓	0	0
52	M	-30	LOIN	✓	✓	0
Total (%)				83 %	52 %	74 %

La moyenne des inscriptions aux 3 catégories est de 2,1 ($s = 0,85$) pour les hommes et de 1,95 ($s = 0,85$) pour les femmes. Il n'y a donc pas de différence entre les hommes et les femmes au niveau du nombre d'inscription aux 3 catégories. Toutefois, les pourcentages des hommes qui s'inscrivent dans les catégories 1 et 3 sont plus élevés que ceux des femmes. Ils sont de 83 % et 74 % pour les hommes et de 64 % et 58 % pour les femmes. L'inverse se produit pour la catégorie 2 où le pourcentage est de 64 % pour les femmes.

5.2.2.2. Existence d'une supercatégorie

L'analyse des tableaux de répartition des catégories selon le rapport à l'économie et le sexe permet de repérer des participants qui appartiennent à toutes les 3 catégories. Ces participants, qui sont au nombre de 17 (30 %), se répartissent comme suit : 8 (47 %) proches de l'économie, 9 (53 %) loin de l'économie, 8 hommes (47 %) et 9 femmes (43 %).

Tableau 13 : Participants présents dans les 3 catégories

N°	Sexe	Groupe d'âge	Rapport à l'informel	Catégories		
				Exposition à l'économie informelle pendant l'enfance	Exposition à l'économie informelle pendant les études	Exposition l'économie pendant la vie professionnelle
1	F	40-49	LOIN	✓	✓	✓
2	F	40-49	LOIN	✓	✓	✓
4	F	40-49	PROCHE	✓	✓	✓
6	F	30-39	LOIN	✓	✓	✓
12	F	-30	LOIN	✓	✓	✓
21	F	30-39	LOIN	✓	✓	✓
26	M	40-49	PROCHE	✓	✓	✓
32	M	40-49	LOIN	✓	✓	✓
34	M	40-49	PROCHE	✓	✓	✓
35	M	40-49	LOIN	✓	✓	✓
36	M	40-49	PROCHE	✓	✓	✓
37	M	30-39	LOIN	✓	✓	✓
38	M	50+	PROCHE	✓	✓	✓
44	M	30-39	PROCHE	✓	✓	✓
46	F	40-49	PROCHE	✓	✓	✓
48	M	40-49	LOIN	✓	✓	✓
55	F	50+	PROCHE	✓	✓	✓

5.2.3. Lexique de l'étude reproduction de l'économie informelle

La préparation du texte en format utilisable pour le logiciel Alceste a produit un corpus de 74 pages saisies en interlignes simples. Ce corpus comprend 56 entretiens, 7 282 formes, dont 1 207 distinctes et 194 unités de contexte élémentaire.

L'analyse prend en compte 60 % de l'information qui est contenue dans l'ensemble du corpus. Cette information est répartie en 5 classes, soit 5 univers de pensée qui réfèrent, d'une part, à la façon dont les fonctionnaires ont été exposés à l'économie informelle et expliquent, d'autre part, dans une certaine mesure, la manière dont la pratique de cette économie est reproduite. Les valeurs de khi-deux du lexique permettent de nommer chacune des 5 classes et d'en expliquer le contenu.

5.2.3.1. Description des classes

Classe n° 1 : Pratiques informelles : une imprégnation visuelle

Cette classe regroupe 36 % de l'information analysée. C'est le pourcentage le plus élevé des 5 classes. Le vocabulaire le plus dominant réfère à l'exposition des participants aux activités informelles pendant leur jeunesse. Ils ont vu, de leurs propres yeux, leur entourage immédiat s'adonner aux activités de vente, informelle, des produits de première nécessité. Ils sont donc des témoins oculaires d'activités de vente de produits de première nécessité qui étaient couramment pratiquées par leurs propres parents, les parents de leurs amis et la plupart des gens dans leur quartier. En effet, on y trouve des termes comme pain (khi2 = 17), vendre (khi2 = 17), boutique (khi2 = 10), sac (khi2 = 8) et sucre (khi2 =

6). Les jeunes (khi2 = 15) voient (khi2 = 13) ces activités, de manière quotidienne, parce qu'elles sont pratiquées dans la famille par leur maman (khi2 = 13), dans leur quartier (khi2 = 8) et par leurs voisins (khi2 = 10). Cette classe est plus féminine (sexe_f) (khi2 = 5) que masculine. Les phrases suivantes sont tirées des unités du contexte élémentaire caractéristique de cette classe :

uce no 11 khi2 = 15

Quand j'étais jeune, je voyais des mamans qui vendaient les pains et les beignets. Je voyais les mamans qui vendaient des petits articles de consommation courante comme du pain, des arachides, du sel, etc.

uce no 3 khi2 = 12

Je voyais mes amis vendre les gâteaux et du sucre pour gagner la vie. Nos voisines du quartier, leurs mamans vendaient les pains, du sucre et du lait pour des raisons que je ne connais pas.

uce no 3 khi2 = 12

À ma jeunesse, ma maman vendait au port de l'Onatra des sacs de maïs.

Classe n° 2 : Pratiques informelles : une inévitabilité

La deuxième classe représente 10 % de l'information analysée. Le vocabulaire le plus prégnant est économie (khi2 = 36), mère (khi2 = 23), elle (khi2 = 22) père (khi2 = 11), tante (khi2 = 11), fonctionnaire (khi2 = 11), toujours (khi2 = 10), plusieurs (khi2 = 7) et famille (khi2 = 6). Cette classe est plus féminine que masculine (sex_f : khi2 = 4). Les participants proches de l'économie y sont plus représentés (dist_proche : khi2 = 5). Elle évoque des souvenirs généralement positifs des pratiques informelles. Ces dernières sont considérées comme ayant toujours (khi2 = 7) existé. Les phrases ci-après sont tirées des unités de contexte élémentaire les plus représentatives de cette classe

uce no 190 khi2 = 25

L'informel a toujours existé. Quelqu'un qui a grandi au Congo qui ne vient pas d'une famille extrêmement aisée a dû d'une façon ou d'une autre être confronté à cette économie informelle.

uce no 25 khi2 = 16

Mes sœurs vendaient des boissons sucrées. Ma mère vendait aussi du pain ; ce qui me permettait de payer les frais scolaires, car mon père était aussi fonctionnaire. Le salaire des fonctionnaires a toujours été insuffisant.

uce no 188 khi2 = 5

Écoutez, dans chaque famille en Afrique en général et au Congo en particulier, il y a toujours quelqu'un qui vend quelque chose : si ce n'est pas la maman, c'est la tante qui vend quelque chose au coin de la rue. Même quand l'économie allait mieux, il y avait toujours quelqu'un qui vendait quelque chose, soit un mouchoir de tête pour suppléer au revenu du mari.

Classe n° 3 : Pratiques informelles : un apprentissage sur le tas

Cette classe regroupe 10 % de l'information analysée. Elle renvoie à l'aide accordée par les participants, pendant leur jeunesse, à leurs parents dans la pratique des activités informelles. Elle se distingue essentiellement de deux précédentes par le fait que les participants sont impliqués dans les activités informelles de leurs parents. Ils cessent d'être passifs en étant témoins oculaires (classe 1) ou en évoquant le phénomène de manière très générale (classe 2). Ils passent plutôt à l'action par, entre autres, le biais de l'aide (khi2 = 20) qu'ils accordent à leurs tantes (khi2 = 11) en vendant (khi2 = 2) du poisson (khi2 = 19) et de l'argent (khi2 = 7) qu'ils donnent à leur entourage. Ils considèrent que cette aide pourrait être consolidée grâce à l'octroi de crédit (khi2 = 19). Les participants âgés entre 30 et 39 ans (khi2 = 6) sont plus représentatifs de cette classe. Ils s'expriment, entre autres, en ces termes :

uce no 23 khi2 = 27

J'aidais ma mère quand j'étais étudiant. Je l'aidais souvent.

uce no 71 khi2 = 26

J'aidais une de mes tantes. Elles avaient des restaurants. Je l'aidais à griller du poisson et à nettoyer les chaises. Je vendais aussi pour elle.

uce no 133 khi2 = 3

J'aidais ma tante maternelle pour aller vendre les médicaments. Ces activités doivent être encouragées

Classe n° 4 : Pratiques informelles : une façon de vivre

Cette classe représente 11 % de l'information analysée. Elle est représentée par les personnes âgées de 50 ans et plus (khi2 = 21) et proches de l'économie (khi2 = 7). On y fait référence, entre autres, aux conditions de travail des fonctionnaires, à la façon dont ils pratiquaient les activités informelles pendant leurs études, à leurs activités informelles actuelles ainsi qu'aux sollicitations auxquelles ils font face à la fin de chaque mois de la part de leurs collègues ou autres acteurs de l'économie informelle. Le vocabulaire ci-après est parmi le plus représentatif de cette classe : fin (khi2 = 42), mois (khi2 = 42), surtout (khi2 = 25), chose (khi2 = 20), donner (khi2 = 18), chaque (khi2 = 13), acheter (khi2 = 13) et maison (khi2 = 8). Les verbatim ci-près, provenant des unités de contexte élémentaires de cette classe illustrent bien l'univers de référence des participants.

uce no 181 khi2 = 25

À la fin de chaque mois ils viennent ici pour vendre des costumes ou des chemises. Donc il y a toujours quelque chose. Il y en a toujours depuis que j'ai commencé ici. Il y a toujours quelqu'un qui vend quelque chose.

uce no 175 khi2 = 12

Quand j'étais aux études, j'avais toujours de l'argent. Quand je touchais ma bourse, à la fin du mois, je prenais la moitié, j'achetais des petites choses à vendre, et j'avais toujours quelque chose à vendre.

uce no 92 khi2 = 8

Chaque grande vacance, ma mère me remettait un petit capital qui me permettait d'acheter les articles scolaires même pour mes petites sœurs. Chaque grande

vacance, vers la fin du mois de juin, ma mère économisait un peu d'argent, un capital. À la rentrée scolaire, je contribuais à la reprise des activités de presque tout le monde à la maison.

Classe n° 5 : Pratiques informelles : conséquences de l'instabilité politique

Cette classe représente 33 % de l'information analysée. Elle réfère à la détérioration des conditions sociales des fonctionnaires qui est imputée à l'instabilité politique que connaît le pays depuis une trentaine d'années. Plusieurs fonctionnaires se sont mis à quelque chose d'autre pour survivre. Elle est plus masculine (sexe_m : khi2 = 15) que féminine. Les participants qui sont loin de l'économie (dist_loin : khi2 = 14) et ceux qui sont âgés de moins trente ans (grage_-30 : khi2 = 15) y sont plus représentés. Le vocabulaire suivant est représentatif de cette classe : vivre (khi2 = 15), pays (khi2 = 13), formel (khi2 = 13), public (khi2 = 13), fonction (khi2 = 13), informel (khi2 = 12), État (khi2 = 11) et exercer (khi2 = 10). Les verbatim ci-après sont tirés des unités de contexte élémentaire cette classe.

uce no 55 khi2 = 12

J'ai vu plus des gens travailler dans les champs, dans les entreprises et dans la fonction publique. D'autres exerçaient le commerce dans le formel. C'était l'informel qui commençait déjà à se développer. Beaucoup avaient déjà perdu l'emploi suite aux pillages et aux guerres d'agression.

uce no 55 khi2 = 12

C'est presque tout le monde qui pratique l'informel. Cette histoire s'est développée il y a une trentaine d'années.

uce no 99 khi2 = 12

Depuis que le pays est tombé dans la crise, depuis la ZAÏRIANISATION, des pillages, depuis la deuxième république. J'ai vu des enseignants et des ingénieurs agronomes faire de l'agriculture en dehors de leur travail.

L'informel est considéré comme temporaire et nuisible au développement. L'intervention de l'État est nécessaire pour que les gens passent au formel. Cette perspective est exprimée dans les termes suivants :

uce no 72 khi2 = 8

Je pense que l'État doit prendre les choses en mains. Il doit créer des emplois pour que ces gens abandonnent l'informel.

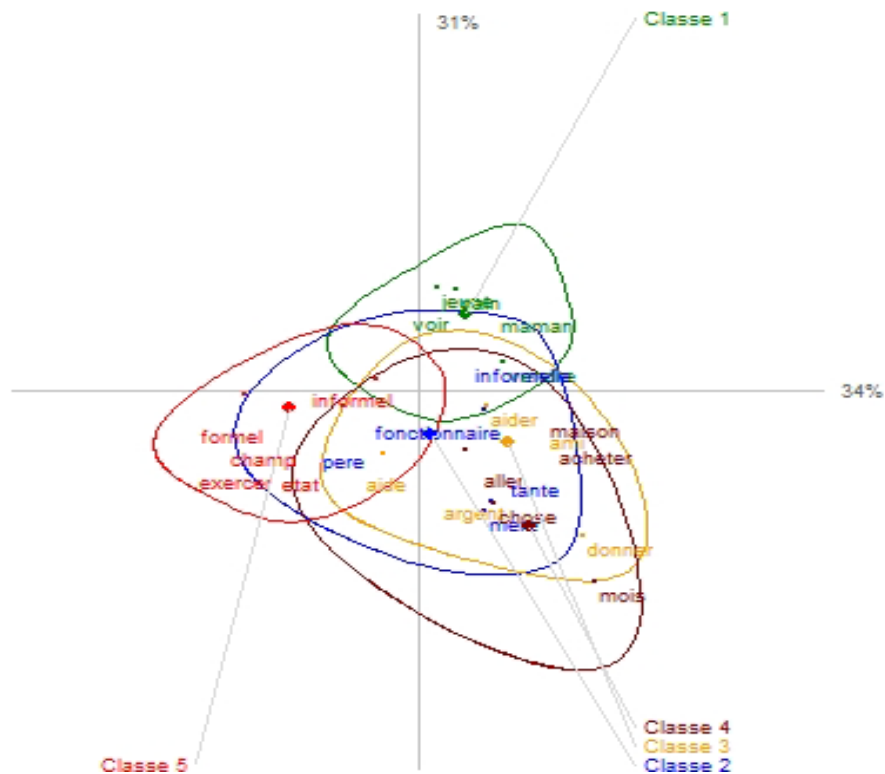
uce no 162 khi2 = 8

C'est le formel qui permet au pays de se développer parce que le formel paye les taxes et il faut que l'État canalise toutes ces choses- là.

5.2.3.2. Analyse factorielle des correspondances en coordonnées

L'analyse factorielle confirme l'existence de 5 classes. Les classes 1, 4 et 5 sont relativement autonomes. La classe 3 est presque incluse dans la classe 4. Cela corrobore le fait que la façon de vivre (classe 4) est généralement apprise sur le tas (classe 3). La classe 2 s'étale de manière plus ou moins égale à travers toutes les 3 autres classes. Elle réfère, en général, à l'environnement macro-économique, et particulièrement à la situation politique du pays.

Figure 14 : Analyse factorielle de correspondance en coordonnée : exposition à l'économie informelle

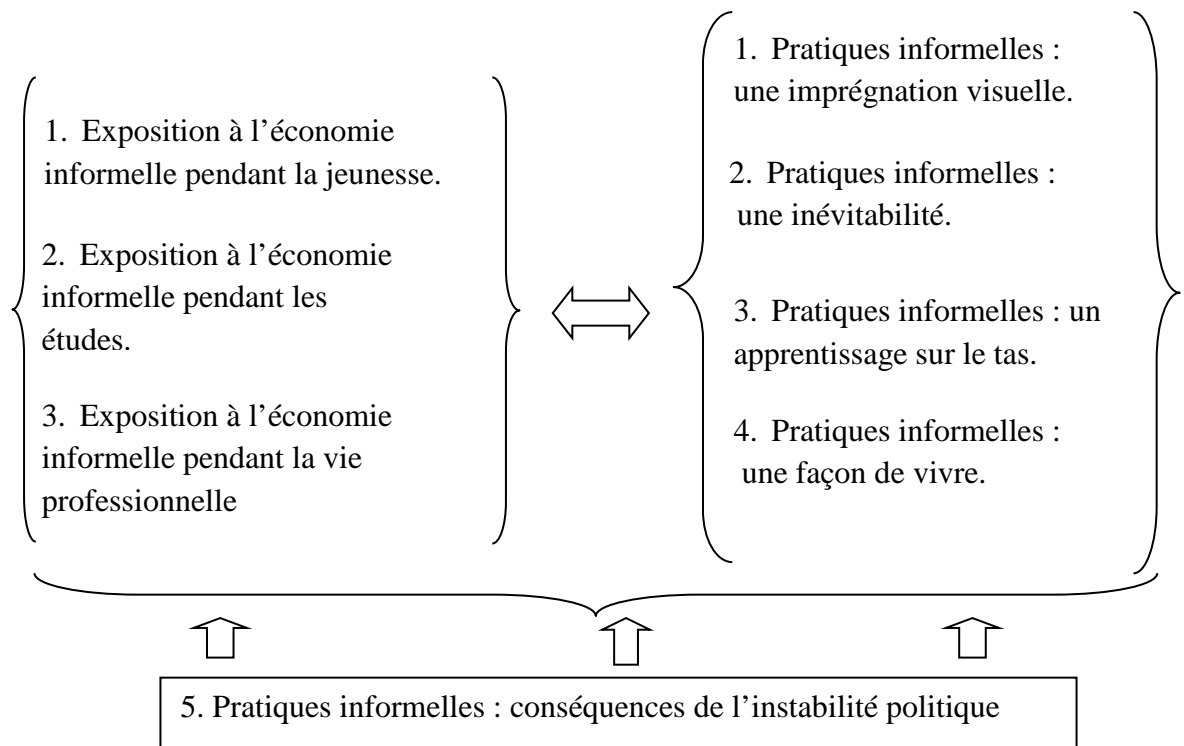


5.2.4. Liens entre les catégories sémantiques et les classes

Il existe des liens étroits entre les 3 catégories sémantiques élaborées à partir des énoncés repérés dans les propos des participants et les classes obtenues à l'aide de l'analyse de ces mêmes propos par le biais du logiciel Alceste. En effet, les 3 catégories s'inscrivent dans un processus qui commence dès le bas âge (la jeunesse : enfance et adolescence), grâce à une imprégnation visuelle. Les jeunes vivent dans une sorte « d'immersion dans l'informelle ». Ce processus se poursuit pendant les études, lesquelles sont, de manière générale, payées grâce aux pratiques informelles des parents qui sont aidés, directement ou indirectement, par leurs enfants (étudiants). Ces derniers sont ou bien bénéficiaires, ou

bien appris ou alors les deux à la fois. Dans ces conditions, les pratiques informelles font partie des réflexes des fonctionnaires. Autant pour ces derniers que pour la population en général, les activités informelles sont inévitables. C'est une forme de seconde nature. C'est une façon de vivre, et ce, quelle que soit leur distance face à l'économie. L'instabilité politique n'en est pas la cause. Elle jouerait plutôt le rôle d'amplificateur de leur reproduction. C'est pour cette raison qu'elle est représentée dans la figure ci-après comme base qui influence autant les catégories sémantiques que les classes.

Figure 15 : Liens entre les catégories sémantiques générales et les classes



5.3. Reproduction de l'économie informelle

Nous pensons qu'il y a lieu d'identifier dans les attitudes, les perceptions, les croyances et l'exposition des fonctionnaires face à l'économie informelle des éléments communs à tous les participants. Ces éléments favoriseraient la reproduction de cette économie, permettraient de jeter les bases d'une structure de pensée et aideraient à mieux saisir les mécanismes de la circulation des biens, des idées et des personnes dans un environnement où la composante informelle de l'économie est prédominante.

Les deux volets de l'analyse permettent d'identifier les participants qui s'inscrivent dans les deux supercatégories. Il s'agit des six participants qui se trouvent dans les deux supercatégories que nous avons décrites aux sections 5.1.4. et 5.2.4. (tableaux 5 et 9). De ces six participants, 2 sont des hommes (# 38 et # 48), 4 sont des femmes (# 1, # 2, # 46 et # 55), 3 sont proches de l'économie (# 38, # 46 et # 55), 3 sont loin de l'économie (# 1, # 2, # 48), 2 ont 50 ans et plus (# 38 et # 55) et 4 ont entre 40 et 49 ans (# 1, # 2, # 46 et # 48). Il est question ici d'une sectorisation parce que le regroupement des supercatégories en une métacatégorie conduit à la diminution des participants.

Par contre, notre analyse démontre que tous les participants ont été, au moins à une époque de leur vie, exposés à l'économie informelle. En effet, dès leur tendre enfance, les fonctionnaires ont été exposés à l'économie informelle. Au moins un membre de la famille exerçait une activité économique. Il s'agissait de la vente d'un produit quelconque. La mère de famille jouait un rôle déterminant, car généralement elle vendait

les produits qu'elle préparait, comme des beignets. Le père s'orientait à l'ouverture d'une petite boutique. Les enfants aidaient les parents : les filles dans les activités de leurs mères et les garçons dans celles de leurs pères. Étant donné que toutes ces activités permettaient à la famille de bien boucler la fin du mois, on ne pensait pas à une illégalité quelconque. Et une fois à l'université, les enfants continuaient de faire un petit commerce dans l'espoir de se dépanner et même de payer leurs études. Devant ce qu'ils considéraient comme l'irresponsabilité de l'État, tous ceux qui pratiquent l'économie informelle pensent le faire de la manière la plus naturelle possible, car cet État lui-même n'en fait pas un problème, voulant éviter de provoquer les vrais problèmes sociaux.

Cela laisse entrevoir la possibilité que certaines catégories soient toujours présentes dans l'esprit des tous les fonctionnaires, et ce, quels que soient le sexe et le groupe d'âge. Cette situation soulève deux questions suivantes :

1. Sommes-nous en train de nous acheminer vers la découverte d'un phénomène dans lequel la réflexion sur l'économie informelle s'est généralisée ?
2. Les catégories qui sont toujours présentes composeraient-elles une structure atomique où dans l'esprit de chaque fonctionnaire toutes les catégories sémantiques et classes seraient toujours présentes ?

La structure théorique de reproduction de l'économie informelle comprendrait les deux ensembles décrits plus haut. Ils s'alimenteraient de l'exposition permanente à l'économie informelle.

Figure 16 : Reproduction de l'économie informelle

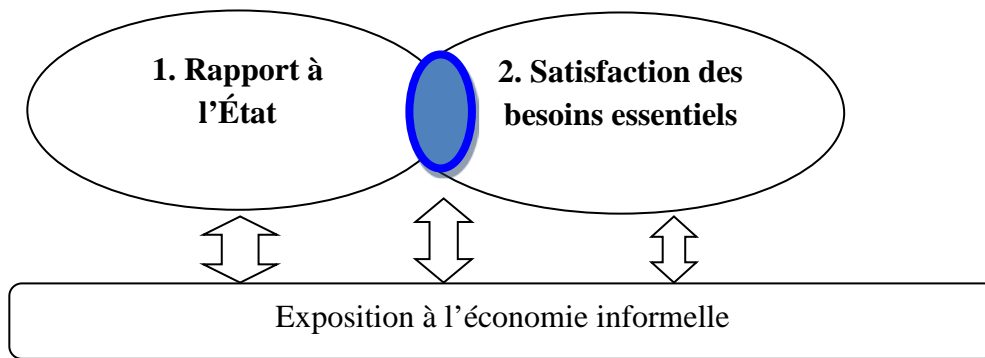


Tableau 14. Les catégories sémantiques et univers de référence correspondants aux deux volets de l'analyse

Volets de l'analyse	Catégories sémantiques	Distance par rapport à l'économie informelle		Classes
		Proche	Loin	
1	1. Désespoir	100 %	100 %	1. Préoccupation pour les besoins de la famille
	2. Précarité	100 %	100 %	2. Reconnaissance de l'initiative privée comme moyen de survie personnelle
	3. Moyen de vivre	100 %	88 %	3. Reconnaissance partielle des pouvoirs publics
	4. Responsabilité de l'État	68 %	68 %	4. Reconnaissance totale des pouvoirs publics
	5. Légalité	59 %	47 %	
2	1. Exposition à l'économie informelle pendant la jeunesse	73 %	71 %	1. Pratiques informelles : une imprégnation visuelle
	2. Exposition à l'économie informelle pendant les études	59 %	59 %	2. Pratiques informelles : une inévitabilité
	3. Exposition à l'économie informelle pendant la vie professionnelle	55 %	71 %	3. Pratiques informelles : un apprentissage sur le tas
				4. Pratiques informelles : une façon de vivre
				5. Pratiques informelles : conséquences de l'instabilité politique

Conclusion

La description et l'analyse des résultats confirment que l'économie informelle peut être étudiée dans une perspective relationnelle. Pour y parvenir, les 56 entretiens recueillis, enregistrés et transcrits ont fait l'objet d'une analyse en deux volets : 1) l'attitude, les croyances et la perception des fonctionnaires face à l'économie informelle et 2) l'exposition de ces fonctionnaires à l'économie informelle pendant leur jeunesse, leurs études et leur vie professionnelle.

Le premier volet a permis de constater que l'économie informelle est un sujet qui fait partir de l'imaginaire de fonctionnaires sous plusieurs formes et de différentes manières. En effet, à partir des 44 énoncés que nous avons repérés dans les récits des fonctionnaires, nous avons identifié cinq catégories sémantiques (le désespoir, la précarité, le moyen de vivre, la responsabilité de l'État et la légalité). Aucune liaison statistiquement significative n'a été identifiée entre les variables (distance par rapport à l'économie informelle, sexes et groupe d'âge des participants). Le recours au programme Aleste a permis d'identifier cinq classes qui correspondent aux univers de référence des fonctionnaires face à cette économie. Les cinq catégories sémantiques et les cinq classes s'inscrivent dans deux ensembles (la satisfaction des besoins essentiels et le rapport à l'État) dont l'intersection comprendrait un ensemble d'éléments qui structurent les attitudes, les perceptions les croyances des fonctionnaires face à cette économie.

Nous avons identifié, dans le deuxième volet, 30 énoncés qui s'inscrivent dans 3 catégories (exposition pendant l'enfance, au cours des études et durant la vie

professionnelle). L'analyse factorielle de correspondance en coordonnées de 56 récits a permis de localiser 5 classes ou univers de référence relatifs à l'exposition des fonctionnaires à l'économie informelle. Les pratiques informelles des fonctionnaires ne sont pas le fruit d'une situation particulière survenue pendant la vie professionnelle. Elles sont, d'après notre analyse, le fruit d'une exposition qui commencé depuis la jeunesse et qui se poursuit jusqu'à ce jour. Elles sont, à toute fin pratique, le résultat d'une socialisation.

CHAPITRE 6. L'APPROCHE RELATIONNELLE COMME PERSPECTIVE D'ÉTUDE DE L'ÉCONOMIE INFORMELLE DANS LES PAYS EN DÉVELOPPEMENT

Ce chapitre porte sur l'interprétation des résultats qui sont décrits dans le chapitre 5, et ce, au regard des hypothèses ainsi que des choix théoriques et méthodologiques. Nous y procéderons en deux parties. La première partie concerne la validation de nos hypothèses. La deuxième partie porte sur l'interprétation des résultats au regard de deux doctrines d'analyse des phénomènes sociaux : l'utilitarisme et l'antiutilitarisme et des théories de développement.

6.1. Économie informelle : croyance et attitudes des fonctionnaires et reproduction à travers les relations

Les résultats démontrent qu'il est possible de recourir à l'approche relationnelle pour rendre compte des croyances des attitudes et perceptions des fonctionnaires face à l'économie informelle ainsi que de la manière dont se reproduit cette économie. En effet, l'opérationnalisation du concept de socialisation dans le modèle de Laflamme nous permet de valider les deux hypothèses de notre recherche qu'il convient ici de rappeler :

- a) Les attitudes et les croyances des fonctionnaires à l'égard de l'économie participent des mœurs.
- b) Le comportement informel des fonctionnaires se reproduit à travers les relations.

La validation de ces hypothèses est appuyée, entre autres, par deux arguments. Premièrement, l'analyse de nos résultats démontre que les fonctionnaires ont été exposés

à cette économie pendant toute leur vie. Ils ont été ainsi associés de près ou de loin aux pratiques informelles et, de ce fait, n'expriment aucun remords à l'égard de celles-ci. Les catégories sémantiques et les classes ont en commun le caractère perpétuel, historique et surtout soutenu tant de leur existence que de leur reproduction. Pour les fonctionnaires, l'économie informelle, c'est plus que le désespoir et la précarité. C'est aussi une façon de vivre acceptée de tous et même par l'État implicitement. Ce dernier essaie sans succès de contrer les activités informelles. Il n'y parvient pas parce que ses employés (les fonctionnaires) pratiquent les activités informelles alors qu'ils sont censés appliquer les lois fiscales qui les interdisent. Ce comportement, qui pourrait être qualifié d'incivique si on le comprend dans une perspective judiciaire, n'est pas seulement la conséquence des salaires insuffisants ou de l'irresponsabilité de l'État. Il est aussi attribuable à l'inadéquation entre les lois fiscales et le sens moral des fonctionnaires. Dans ce contexte, le principe utilitariste de l'élaboration d'une loi qui vise le respect de la morale du plus grand nombre de personnes est mis en mal. Durkheim (1893, p. 64) explique ce comportement en ces termes :

Une règle ne paraît plus aussi respectable, quand elle cesse d'être respectée, et cela impunément ; on ne trouve plus la même évidence à un article de foi qu'on a trop laissé contester. D'autre part, une fois que nous avons usé d'une liberté, nous en contractons le besoin ; elle nous devient aussi nécessaire et nous paraît aussi sacrée que les autres. Nous jugeons intolérable un contrôle dont nous avons perdu l'habitude. Un droit acquis à une plus grande autonomie se fonde. C'est ainsi que les empiétements que commet la personnalité individuelle, quand elle est moins fortement contenue du dehors, finissent par recevoir la consécration des mœurs.

Pris individuellement, les fonctionnaires disposent des perspectives personnelles particulières. Par contre, le contexte social dans lequel ils sont nés et ont grandi leur a servi de cadre d'apprentissage (socialisation) des activités informelles. Lafontant (2008, p. 20) l'explique dans en ces termes :

les individus ne sont pas de simples caisses de résonance des forces collectives. Ils ne sont pas des simples pages blanches sur lesquelles la société écrit son histoire. Chaque individu est unique, dispose d'une pensée personnelle, etc. Toutefois, les contextes sociaux dans lesquels les individus se trouvent exercent des contraintes sur les décisions qu'ils sont susceptibles de prendre.

L'analyse du corpus démontre que la distance des fonctionnaires par rapport à l'économie informelle n'a aucune influence sur leur comportement face à celle-ci. Plusieurs d'entre eux soutiennent qu'il ne faut pas interdire les activités informelles et qu'il faut, au contraire, les encourager.

Deuxièmement, les positions et des évocations des fonctionnaires ne sont pas que rationnelles ; elles sont très diversifiées. Le corpus permet de repérer des positions morales et émotives ainsi que des évocations des mystiques. Ces évocations et positions sont exprimées autant dans les catégories sémantiques qu'au sein des classes. Les positions d'ordre moral et émotif des fonctionnaires sont repérables, entre autres, dans leur rapport à l'État et dans les reproches relatifs au manque de conscience des dirigeants. Ils perçoivent l'État comme un cadre (ou système) qui doit garantir et favoriser leur sécurité sociale. En effet, le concept d'État-providence, très présent dans l'esprit des fonctionnaires, n'est pas accompagné d'une interpellation de leur devoir vis-à-vis de celui-ci. Ainsi, le souci de se prendre en charge par le biais des activités informelles qu'ils sont censés combattre serait-il une façon de se déresponsabiliser ? Cette hypothèse soulève quelques questions : quelle conception les fonctionnaires ont-ils du travail ? Le considèrent-ils comme un but ou un moyen pour gagner leur vie ? Comment valoriser le travail des fonctionnaires dans un environnement où ils sont majoritairement perçus comme des chômeurs payés, des corrompus ou des détournes impunies des deniers

publics ? Quel que soit le bout par lequel le travail des fonctionnaires peut être étudié, il y a une constante qui doit être prise en compte : la connaissance de la perception qu'ont les fonctionnaires de leur rôle et responsabilité face à leur employeur (l'État) et à la population qu'ils sont censés servir.

Des évocations des mystiques sont très surnoises. Elles sont repérables, entre autres, dans les discours et attitudes des fonctionnaires à l'égard des dirigeants politiques. Si les fonctionnaires considèrent les dirigeants politiques comme premiers responsables de leurs conditions de vie (désespoir, précarité, pauvreté, etc.) et qu'ils n'envisagent que rarement des actions radicales pour s'en défaire, c'est, en partie, parce qu'ils leur confèrent également des pouvoirs surnaturels (la magie, les fétiches, l'appartenance à des groupes mystiques, etc.). En effet, une abondante littérature existe sur la propension magique de l'élite africaine et particulièrement congolaise. Elle est superstitieuse et son discours magique est de moins en moins discret. Pour plusieurs membres de cette élite, la magie est encore le premier guide dans la perception de la réalité. Ils ont un attachement dogmatique et parfois fondamentaliste aux religions et mouvements occultes. Plusieurs croient pouvoir réussir sans effort et en comptant sur des pouvoirs surnaturels. Lambert Museka Ntumba (2007, p. 20), souligne ce comportement dans le questionnaire suivant :

N'est-ce pas aberrant de rencontrer parfois au sein des Sectes des soi-disant intellectuels (l'élite) de haut niveau (professeurs d'Université, avocats, médecins, entrepreneurs, fonctionnaires, anciens prêtres, etc.) totalement immergés dans cet ésotérisme et occultisme entretenant l'irrationnel au détriment du rationnel et qui sont aussi prêts que n'importe quel ignare villageois à se laisser dépouiller de leurs biens pour l'enrichissement personnel de leur pasteur, avec l'espoir – jamais vérifié – de recevoir, en retour le centuple du ciel ?

Ces pasteurs, auxquels Museka Ntumba fait allusion, sont communément appelés « hommes de Dieu ». Cette catégorie socioprofessionnelle, qui a pris beaucoup d'ampleur au Congo, constitue un vrai fléau pour ce pays et seules des mesures radicales permettraient de l'éradiquer. Certains exploitent les croyances de la magie pour tromper les adeptes afin de parvenir à leurs buts qui sont essentiellement matériels. Mubamza (2007, p. 441) affirme que

des pasteurs puissants dans leur ministère se livrent tout simplement aux pratiques magiques sous couvert des rites de délivrance. Tel est également le cas pour les Églises nouvelles ou les mouvements philosophiques et religieux qui initient les adeptes aux pratiques magiques, sans leur dire clairement. C'est aussi le cas pour les Églises chrétiennes qui prêchent la prospérité et conditionnent l'obtention instantanée de telle ou telle faveur (guérison corporelle, voyage d'études ou d'affaires à l'étranger, mariage avec un homme riche) par le versement d'une importante somme d'argent.

Les bénédictions et miracles sollicités et attendus par la population, en général, et les fonctionnaires en particulier, auprès de ces charlatans sont proportionnels à la somme d'argent payée. Ces miracles ne se produisent que pour les gestionnaires des finances publiques et les « hommes de Dieu ». Pour tous les autres, le mot d'ordre est : « il faut remettre le tout entre les mains du créateur ».

6.2. L'utilitarisme et l'anti-utilitarisme comme doctrines d'analyse du comportement informel des fonctionnaires

6.2.1. L'utilitarisme

Notre analyse nous a permis de démontrer que les attitudes, la perception, les croyances et l'exposition des fonctionnaires à l'économie informelle se situent entre deux pôles : 1) la satisfaction des besoins essentiels et 2) le rapport à l'État.

On peut soutenir que l'appartenance des fonctionnaires au premier pôle est une preuve de l'adhésion à l'idéologie du libéralisme. Cette situation se traduit par une stratégie de survie qui s'exprime, au niveau des catégories sémantiques, en termes de désespoir, de précarité et de moyen de vivre et, au niveau des classes, par les préoccupations des besoins de la famille et la reconnaissance de l'initiative privée comme moyen de survie personnelle. Cet état de fait imposerait, *ipso facto*, une obligation de faire plus de profit possible pour combler le manque à gagner (mauvais salaire, salaire insuffisant, salaire non payé...). Cet argument engendre ses propres faiblesses : les activités informelles des fonctionnaires ont comme finalité la consommation. Elles ne répondent pas au jeu du prix. L'éthique productiviste de la production pour la production est presque inexistante. L'application de la théorie de la production est très limitée.

Par ailleurs, l'absence du jargon utilitariste dans le corpus mérite d'être notée. En effet, les termes de concurrence, de compétitivité, d'innovation, de rentabilité, de performance et efficacité n'ont presque pas été employés par les fonctionnaires. Ce constat est d'autant plus important qu'un des groupes consultés est composé des fonctionnaires qui travaillent dans les ministères à caractère économique. Il s'agit des ministères de finances, du plan et de l'industrie et du commerce. Pour ces ministères, la compétitivité devrait être la principale préoccupation, celle qui consiste à attirer et à retenir des capitaux à l'intérieur du territoire national afin de garantir un niveau d'emploi maximal et permettre aux capitaux locaux d'accéder à la technologie à l'échelle mondiale. Les fonctionnaires de ces ministères devraient avoir un discours favorable à la concurrence. En effet, l'idéologie néolibérale considère que la concurrence est un outil puissant de la vie économique. Elle est utilisée pour exploiter efficacement les ressources naturelles et trouver de nouvelles

façons de satisfaire, à des coûts moindres et avec une qualité accrue, les besoins personnels et collectifs. Il en est de même pour l'innovation qui est la source de tout développement.

Dans cette perspective, on devrait s'attendre à ce que ces fonctionnaires, de par leur profession et formation, utilisent le vocabulaire utilitariste pour expliquer leurs activités informelles. C'est bien le contraire : le jargon utilitariste est soit très faiblement utilisé pour les fonctionnaires proches de l'économie et totalement absent dans les propos des fonctionnaires qui sont loin de l'économie. Cette situation pourrait être interprétée de deux façons : ou bien les fonctionnaires n'utilisent ce jargon ni dans leur travail ni dans leurs activités personnelles (informelles) parce qu'il ne leur est pas familiers, ou bien, il leur est familier, mais ne ils ne l'utilisent pas parce qu'ils sont porteurs d'idéologies auxquelles ils n'adhèrent pas. La nature des activités informelles et le rapport à l'État des fonctionnaires nous amènent à considérer la deuxième explication comme étant la plus probable. Nous reviendrons sur cette hypothèse dans la section réservée à l'interprétation des résultats au regard des théories de développement. Retenons, pour l'instant, que, contrairement aux activités marchandes formelles, il n'existe pas encore d'outils d'évaluation de la performance des activités informelles dans la mesure où elles visent la recherche du nécessaire, et non du surplus. L'hypothèse utilitariste d'une rationalité basée uniquement sur la maximisation de profit qui impose une évaluation quantitative et, conséquemment, une connaissance des taux de croissance ne peut être émise.

Pour ce qui est du rapport à l'État, nous souscrivons aux propos de Kennedy (1995, p. 271) qui soutient que :

les cultures et institutions sociales traditionnelles soient suffisamment adaptées ou non, et donc capables de soutenir une conception capitaliste locale viable, ne sert pratiquement à rien si les États n'ont pas réussi à créer la base institutionnelle nécessaire à une économie de marché compétitive, soumise aux lois de la concurrence, et si, en outre, le pouvoir de l'État lui-même est exercé d'une manière arbitraire par des élites qui sont fortement hostiles à la fois à la possibilité de développement capitaliste en soi et aux entrepreneurs nationaux en particulier.

Cette posture, qui ne devrait pas être interprétée comme un appui inconditionnel au néo-libéralisme, mérite d'être précisée. En effet, nous croyons que les fonctionnaires, quelle que soit leur distance vis-à-vis de l'économie, ont des devoirs et responsabilités vis-à-vis de l'intérêt et du bien publics. Aussi, considérons-nous que plusieurs déterminants de la généralisation de l'utilitarisme moderne présentés à la section 2.2.2. (Reforme, science, marché et montée de classe sociale) ne sont pas encore présents dans les environnements où l'économie informelle est prépondérante.

6.2.2. L'antiutilitarisme

6.2.2.1. Le don, l'intérêt et le désintéressement

Dans le contexte de l'économie informelle, les paradigmes de don, de l'intérêt du désintéressement peuvent être observés simultanément dans certaines activités de développement communautaire. En effet, le but de ce type de développement est de mobiliser les gens pour leur propre progrès. Il consiste à inciter les gens à donner de leur temps et de leur travail, en dehors de leurs heures ouvrables normales, pour promouvoir une solution à leurs problèmes locaux. Autrement dit, les gens organisent, librement et de leur propre initiative, les travaux qui sont utiles non seulement pour eux-mêmes, mais

aussi, et surtout pour les autres membres de la communauté. Ainsi, l'intérêt à participer à ce genre de travaux, parce qu'il procure un avantage (ou un intérêt) pour l'acteur, correspond à l'utilitarisme populaire. L'intérêt pour l'amélioration des conditions de la communauté s'inscrit dans le cadre du don et peut être désintéressé.

En RDC, les dons et les échanges sont faits dans plusieurs circonstances (deuil, mariage, naissances, fêtes religieuses, honneurs faits aux chefs, etc.). Ils font donc partie des instances clefs de la vie.

6.2.2.2. L'économie informelle et l'économie sociale

La diversité d'attitudes, de croyance et de perception des fonctionnaires face à l'économie informelle rend difficile (et non impossible) toute tentative de les typifier, de les structurer et d'en dégager des éléments susceptibles d'être intégrés dans une stratégie de développement communautaire. Notre analyse nous indique que c'est la réponse aux besoins élémentaires des fonctionnaires et de ceux de leurs familles qui reste la principale motivation de leurs activités informelles. Ces dernières sont dépourvues de toute intention entrepreneuriale et servent à la survie en attendant un emploi plus rémunérateur. Les fonctionnaires agissent selon des individualités qui n'incarnent aucun courant ni mouvement orienté dans une dynamique de changement. En effet, rien ne permet d'associer les catégories sémantiques et les classes à une telle dynamique. Dans cette perspective, leurs activités informelles ne s'inscrivent pas dans la logique de la confiance,

de la réciprocité et de l'intérêt commun que sous-tendent les actions qui se réclament de l'économie sociale.

6.2.2.3. Les fonctionnaires et l'économie informelle : une simultanéité des solidarités mécanique et organique

Nous considérons, de prime à bord, que les fonctionnaires sont en situation de solidarité mécanique. En effet, leurs activités informelles couvrent plusieurs sphères de la vie active et renferment plusieurs dimensions : dimension sociale, morale, socioculturelle, etc. Elles font partie de la mémoire collective de ce groupe qui a fait l'apprentissage des activités informelles dès le bas âge et continue d'en vivre au quotidien. Ni la formation académique en sciences économiques (ou dans des domaines connexes) au cours de laquelle ils ont appris les outils et principes utilitaristes et ont été évalués sur la base de leur capacité à comprendre les méfaits de l'économie informelle, ni la nature de leur travail dans les ministères comme les finances, l'économie, le portefeuille, etc., ni le règlement de la fonction publique qui interdit les activités commerciales à ses employés, ne sont suffisants pour changer le comportement des fonctionnaires comme acteurs de l'informel. Ce comportement dépasse les individualités. On pourrait aisément considérer les conditions sociales de Kinshasa, notre terrain de recherche, comme traditionnelles et prendre pour acquise la solidarité collective des fonctionnaires. Vu sous l'angle durkheimien, le passage de la solidarité mécanique à la solidarité organique, c'est-à-dire d'une société traditionnelle à une société moderne, exigerait d'importantes transformations des conditions de travail en termes de spécialisation et de tertiarisation de l'économie. Nous soutenons que les sociétés modernes n'ont pas le monopole de la solidarité organique et que les individualités peuvent s'exprimer par d'autres canaux que

la division du travail. Un de ces canaux est bien l'omniprésence de la mentalité communautaire. Cette dernière est une des caractéristiques de l'économie informelle. Elle impose aux acteurs de cette économie des obligations mutuelles qui s'expriment, entre autres, en termes d'allégeance, de protection et de redistribution. Le fonctionnaire se trouve ainsi en situation d'interdépendance avec les membres de sa famille, de ses collègues de travail, de son ethnie, etc.

6.2.2.4 L'économie informelle et les perspectives de la grande transformation

Les perspectives de la grande transformation sont macrosociales et concernent les tendances de longue durée. Elles ne peuvent rendre compte des attitudes et croyances des fonctionnaires face à l'économie informelle. Cette dernière est abordée dans cette section sous l'angle macroéconomique. Nous inscrivons ainsi notre réflexion sur l'économie informelle dans les pays en développement, en général, et en RDC, en particulier, dans une perspective globale.

En effet, les perspectives de la grande transformation expliquent le déclin du libéralisme par des repères historiques en Europe et en Amérique, c'est-à-dire dans un contexte socio-économique totalement différent de celui de la RDC. Rien n'indique que la population de ce pays se serait comportée de la même façon face aux situations économiques (abolition de Speenhamland, mise sur pied des enclosures...). Au moment de la dépression, qu'ont connue l'Europe et l'Amérique, on trouva le moyen de sortir du pétrin de l'inactivité, en abandonnant le concept d'un budget équilibré et en dépensant au-delà des moyens du pays, plutôt qu'en économisant. On adopta une politique de dépenses jusqu'à un niveau

fixé au-dessus des moyens du pays, afin de remettre les gens au travail, de créer des revenus et, par conséquent, de fournir des marchés à d'autres produits. L'exemple n'est cependant pas applicable pour la RDC, car en Europe et en Amérique, à ce moment-là, existaient des ressources disponibles non utilisées. Les investissements en capitaux avaient été réalisés pendant le siècle précédent et des injections de monnaie étaient tout ce qu'il fallait pour activer les facteurs de production. Tel n'est pas le cas de la RDC où les capitaux font défaut, et où la monnaie à elle seule ne peut apporter la solution. L'injection de l'argent dans cette économie qui n'a ni capital suffisant ni demande locale solvable provoque une inflation galopante parce qu'il y a une plus grande dépendance à l'égard des importations et une insuffisance des exportations destinées à les payer. Ce qui implique une dévaluation et, finalement, aucun bénéfice. Ce qu'il faut pour cette économie, c'est l'investissement massif dans le système de l'éducation qui, croyons-nous, est le premier jalon à poser pour assurer son développement.

6.2.2.5. L'économie informelle et le développement

La croissance de l'économie informelle dans les pays en développement soulève plusieurs questions concernant la stratégie à adopter pour améliorer le bien-être des populations qui sont de plus en plus nombreuses en situation de pauvreté. Mentionnons, entre autres, les questions suivantes :

- Faut-il combattre ou appuyer cette économie ?
- Sur quels éléments porteurs de l'économie informelle asseoir la dynamique de réduction de la pauvreté ?

Ces questions apparemment simples portent sur une réalité complexe. Elles requièrent, *ipso facto*, des réponses aussi complexes. Des recherches interdisciplinaires, comme celle qui fait l'objet des présents écrits, jettent des regards croisés et fournissent des résultats qui restaurent cette réalité mouvante. Nous nous proposons d'apporter quelques éléments de réponse en portant notre attention sur deux éléments importants, à savoir la mentalité du développement et la formation.

6.2.2.5.1. Mentalité de développement

Nous affirmons que le développement est d'abord et avant tout un problème de mentalité (Tubenzele Kanku, 2009). Il est, donc, nécessairement endogène et autocentré. L'analyse du corpus ne permet pas d'identifier, de manière explicite, des énoncés qui expliquent cette posture. Pour y parvenir, nous nous permettons d'utiliser un exemple, intentionnellement résumé et simplifié pour le besoin de l'exercice, tiré de notre expérience dans la gestion des activités internationales. Les activités de formation que nous organisons au Canada en faveur des professionnels des pays en développement visaient, entre autres, à :

- permettre à ces professionnels d'utiliser les technologies dans un environnement où ils pouvaient mieux apprécier les potentialités de celles-ci ;
- exposer ces professionnels aux méthodes d'enseignement utilisées dans le domaine de la formation professionnelle et technique en vue d'en tirer des leçons et de les adapter à leur condition de travail. Il faut s'inspirer des armes qui ont fait leur preuve ailleurs.

Il y a quelques années, nous avons reçu au Canada une délégation de dix formateurs. Celle-ci était conduite par le responsable de programmes dans un établissement professionnel, soit l'équivalent du doyen dans les collèges canadiens. La nomination de ce diplômé d'une université canadienne, qui avait fait ses preuves sur place, était basée sur des critères de compétence objectivement vérifiables. À la fin de son séjour au Canada, nous lui confions, en présence de tous ses collaborateurs, un lot d'équipements (ordinateurs, graveurs de CD, CD vierges, photocopieurs...). Il devait ainsi multiplier, sur CD et sur papiers, la documentation qui était utilisée pendant la formation et la distribuer aux formateurs qui ne s'étaient pas déplacés au Canada. Cela permettait d'assurer une bonne restitution et, conséquemment, une bonne démultiplication. Six mois après ce séjour au Canada, nous nous rendons sur place dans le cadre d'une mission d'évaluation mi-parcours. Nous constatons que l'équipement fonctionne normalement et que la restitution a eu lieu. Toutefois, la documentation n'a été remise qu'à quelques formateurs sélectionnés par le responsable de programmes sur la base des critères difficiles à déterminer à première vue. Après une petite investigation, le responsable de programmes nous avoue, indirectement, qu'il n'a remis la documentation qu'aux formateurs de son ethnie. Cette raison est également évoquée par les formateurs lésés. Après avoir essayé, sans succès, de le convaincre de la nécessité de remettre la documentation à tous les formateurs, nous recourons aux moyens de dissuasion plus contraignants. C'est ainsi qu'avant la fin de la mission tous les formateurs disposaient de toute la documentation fournie par le projet.

Cet exemple montre que la mentalité était la condition critique du succès de ce projet. Elle doit donc être le socle sur lequel il faut asseoir le succès de tout projet de

développement. En effet, tous les éléments nécessaires à la réussite de ce projet étaient réunis. La formation des formateurs, qui répondait à un besoin identifié par les responsables de l'établissement après un exercice de diagnostic institutionnel impliquant tout le personnel, était complétée. Il ne restait plus que la restitution pour terminer ce projet. Cette restitution n'a pu se faire dans les conditions attendues à cause d'une mentalité nuisible au développement qui s'exprime par le tribalisme et les différences ethniques.

6.2.2.5.2. La formation et le développement

La formation, à laquelle nous ajoutons l'éducation et le travail constitue le deuxième pilier d'une structure dont le premier est le changement de mentalité. Les deux piliers ont des rapports dialectiques. Bien affûtés, ils permettraient de relever le défi du développement endogène et autocentré qui est le deuxième niveau d'une structure dont le sommet est le bien-être collectif. La réponse à l'inadéquation entre la formation professionnelle et le travail dans les économies à forte composante informelle est un réel défi. En effet, les programmes de formation professionnelle sont généralement conçus de manière à pouvoir répondre adéquatement aux besoins du marché du travail. En Ontario, par exemple, en plus de faire l'objet d'un examen à la fin de chaque année d'études, les programmes de formation sont régulièrement soumis à l'appréciation des professionnels des domaines concernés pour s'assurer que les nouvelles compétences requises sur le marché du travail y soient rapidement intégrées. Ces professionnels sont recrutés par les collèges sur la base de leur connaissance pratique et actuelle. Ils font partie des comités consultatifs des programmes. Pour les économies à forte composante informelle, la

question est de savoir à quels besoins du marché répondre. Les besoins de la faible composante formelle n'existent pas, en principe, parce qu'il n'y a pas de nouvelles entreprises. Celles qui sont anciennes sont saturées et n'embauchent presque plus. La situation actuelle est telle que les établissements de formation professionnelle offrent des programmes qui ne répondent à aucun besoin. Ils larguent sur le marché du travail des milliers de diplômés sans se soucier de leur avenir. Pour rompre avec ce cercle vicieux, il faut procéder à une refonte de l'ensemble du système d'enseignement. Cette refonte doit conduire, entre autres, à l'offre des programmes axés sur l'amélioration d'outils de production des entreprises locales. Les établissements d'enseignement doivent permettre de développer auprès des étudiants une culture d'innovation et d'entrepreneur, cesser d'être des centres de répétition des leçons enseignées depuis des années et devenir de vrais leviers de développement pour les communautés qu'ils desservent. Comment expliquer que les outils actuels de production des paysans (houes, machettes, hache...) soient encore les mêmes que ceux que les arrières grands-parents ont utilisés ? Pour innover, les centres de formation doivent débarrasser les étudiants du démon de la peur. En effet, la peur du mal faire, la peur du ridicule ou de la sanction est un meurtrier d'idées ; un anesthésiant de l'innovation (Fokam, 2003). Il y a autant dans les catégories sémantiques (précarité, désespoir, façon de vivre,...) que dans les classes (préoccupation pour les besoins de la famille, reconnaissance de l'initiative privée comme moyen de survie personnelle,...) des éléments sur lesquels une dynamique d'innovation³⁸ peut émerger.

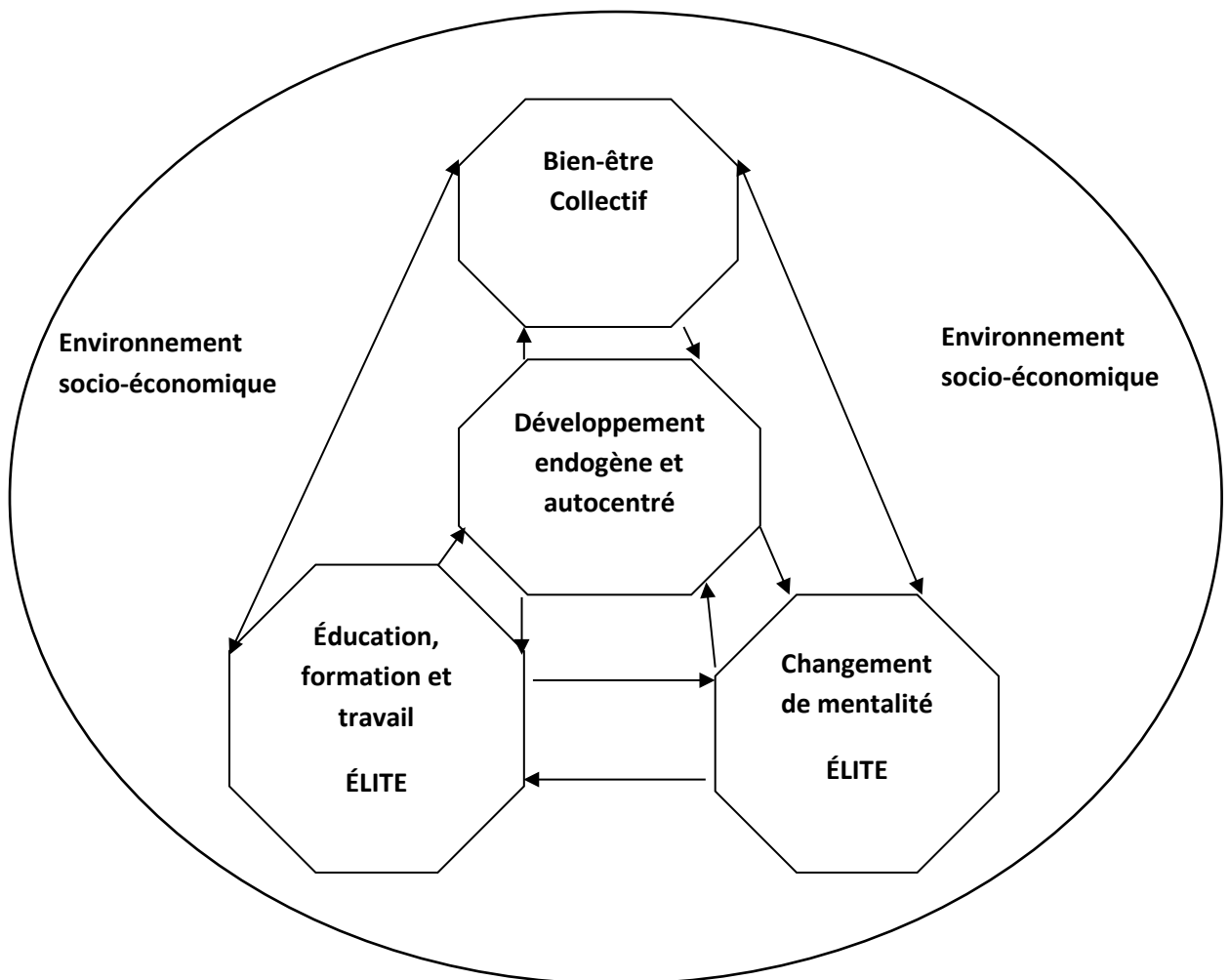
L'innovation dans cette perspective, se résume pour les acteurs à leur capacité de proposer des nouvelles combinaisons ou des nouvelles façons de rendre plus

³⁸ Il s'agit ici de l'innovation dont la dimension culturelle constitue le niveau intégrateur des dimensions technologique, économique, sociale et politique (Fontan, 2011).

efficace le vivre-ensemble. Pour que cette nouvelle façon prenne racine dans les comportements humains, pour qu'elle se culturalise, elle doit être reconnue, acceptée/ou imposée ou adoptée par un nombre significatif d'individus. Elle doit prendre la forme légitime d'un lé, d'un layon, d'un sentier, d'un chemin ou d'une voie à suivre.(Fontan 2011, p. 14).

Ces éléments comprennent, entre autres, la persévérance, la constance dans l'effort et l'humilité. Ils sont à différencier de l'ingéniosité des acteurs de l'économie informelle qui est souvent vantée, mais qui se limite aux aspects de survie.

Figure 17. Changement de mentalité et développement



Dans cette figure, les composantes et les niveaux sont interreliés et baignent dans un environnement socio-économique complexe. L'élite est partie prenante dans les deux piliers. L'appréhension d'une telle structure n'est possible qu'à l'intérieur du paradigme de la complexité.

CONCLUSION GÉNÉRALE

Arrivé au terme de ce travail, voyons maintenant les résultats auxquels nous sommes parvenus et les perspectives d'avenir.

L'économie informelle occupe aujourd'hui une place importante dans les économies des pays en développement, en général, et des pays africains, en particulier. C'est un phénomène social qui fait l'objet d'une attention accrue de la recherche et des politiques économiques. Le paradigme de la complexité qui peut y être appliqué s'alimente à trois théories (système, information et cybernétique) et à trois principes (le principe de dialogie, le principe de récursion et le principe d'hologrammie). Les plus importantes et les plus récentes études sur cette économie s'articulent autour des quatre écoles de pensée : l'école dualiste, l'école structuraliste, l'école légaliste et l'école parasitaire. Deux principales opinions sont émises à l'égard de cette économie, à savoir : la combattre, c'est-à-dire la « formaliser », ou favoriser sa croissance comme moyen de lutte contre la pauvreté. Elle est l'objet d'études de plusieurs disciplines. Ces dernières mobilisent, plus souvent qu'autrement, des outils d'analyse appartenant à deux doctrines : l'utilitarisme et l'anti-utilitarisme.

La présente recherche se voulait interdisciplinaire et a porté sur la formation d'une culture de l'économie informelle auprès de l'élite dans les pays en développement. Ses résultats permettront de mieux saisir la réalité de ces sociétés en vue de trouver des mécanismes susceptibles de résoudre les problèmes spécifiques à ces sociétés et non en fonction des

critères dictés par des sociétés dites développées. Elles contribueront plus spécifiquement à la recherche sur les problèmes de pauvreté.

Pour y parvenir, nous avons procédé en trois étapes. La première étape a porté sur le choix des fonctionnaires comme indicateurs de l'élite. La deuxième étape a consisté à identifier le cadre théorique le mieux indiqué pour atteindre les résultats escomptés. La réalisation des entretiens, la compilation des données et l'interprétation des résultats ont constitué la troisième étape.

Le choix des fonctionnaires comme indicateurs était justifié, entre autres, par les trois raisons suivantes :

- les fonctionnaires sont présents dans toutes les composantes du modèle classique théorique de l'économie que nous avons préalablement bâti ;
- ils sont juges et parties dans l'application de la législation qui interdit l'économie informelle ;
- les études sur le rôle des fonctionnaires dans la reproduction de l'économie informelle sont moins courantes.

Dans la deuxième étape de notre démarche, nous avons opté pour l'approche relationnelle et communicationnelle de Laflamme comme cadre théorique de notre recherche. Ce modèle nous a paru le mieux indiqué pour l'appréhension du comportement des fonctionnaires. En effet, ce modèle ne considère pas le *rational choice* de l'action humaine, mais plutôt il rappelle que l'être humain est nécessairement socialisé dans un univers de communication. Il est toujours en situation « émorationnelle ». Cela signifie

que l'être humain est simultanément rationnel et émotif et que la catégorie qui en découle est l'« émoration ». Cette catégorie n'est pas en contradiction avec les quatre déterminants de l'action humaine de Weber. Elle y ajoute la simultanéité de deux actions : l'action rationnelle en rapport et l'action affectuelle. Notre démarche présente l'originalité d'avoir inclus dans une seule analyse l'approche compréhensive de Weber tout en accordant une prépondérance à « l'émoration ».

La troisième étape concerne la méthodologie ainsi que la description et l'interprétation des résultats. La cueillette de données s'est déroulée à Kinshasa, la capitale de la République démocratique du Congo, et ce, pour les trois principales raisons suivantes :

- l'importance de l'économie informelle en RDC ;
- la représentativité de la RDC pour les pays en développement, membres de la francophonie internationale ;
- et la facilité de recruter les participants.

Notre appareillage conceptuel a permis :

- d'intégrer les dimensions professionnelle, familiale, politique, morale et religieuse dans la cueillette de données auprès de deux types de fonctionnaire : 1) ceux dont les activités professionnelles sont très proches de l'application des lois qui régissent le fonctionnement de l'économie et ceux dont les principales activités professionnelles sont loin de l'application des lois qui régissent l'activité économique ;

- et de faire trois types d'analyse : la classification des énoncés en catégories, la vérification des liaisons d'indépendance entre les variables à l'aide du logiciel *SPSS* et le repérage des univers de référence à l'aide du logiciel *Alceste*.

Ces analyses ont démontré, entre autres, que l'approche relationnelle peut être utilisée dans l'appréhension des comportements informels des fonctionnaires et que nos hypothèses sont valides.

Cette recherche apporte deux contributions majeures :

- l'élargissement du modèle Laflamme et de l'analyse compréhensive de Weber grâce à l'opérationnalisation du concept de socialisation ;
- l'identification de quelques éléments porteurs de l'économie informelle sur lesquels il faut asseoir la dynamique de la réduction de la pauvreté.

Cette contribution mérite, toutefois, d'être inscrite dans les limites géographiques de l'étude. L'application de la méthodologie dans d'autres villes du pays et dans d'autres capitales permettrait d'en assurer une plus grande *induction empirico-analytique*.

BIBLIOGRAPHIE

- Abdoumalik, S. (2001). Straddling the divide : Remaking associational life in the informal African city. *International Journal of Urban and Regional Research*, 102-117.
- Abrokwa, C. K. (1999). Africa 2000 : What development strategy ? . *Journal of Black Studies* 29 , 646-668.
- Accardo, A., & Curcuff, P. (1986). *La sociologie de Bourdieu*. Bordeaux: Mascaret.
- Albu, L.-L. (2007). A Model to Estimate Informal Economy at regional Level : Theoretical an Empirical Investigation. *MPRA Paper no 3760*.
- Almeida, R., & Carnero, P. (2006). Enforcement of Regulation, Informal Labour, Firm Size Performance, Discussion Paper no 5976. *Centre for Policy Research*.
- Amin, A., & M., N. (1987). The role of the informal sector in economic development : Some evidence from Dhaka, Bangladesh. *International Labour Review*, 611-623.
- Amin, S. (1995). La gestion capitaliste de la crise . *Forum du Tiers-monde*.
- Amin, S. (1996). Les défis de la mondialisation. *Forum du Tiers-monde développement*.
- Animu, M., Eldridge, D., & Branine, M. (2007). Skills needs of SMEs an the informal secctor in africa : Problems and prospects for employment creation in Nigera. *Journal of Administrative development* 5, 145-177.
- Antrobus, P. (1992). Women and informal sector : Priorities for socialy sustainable development. *Development*, 54-66.
- Arimah, B. C. (2001). Nature and determinants of linkages between informal and formal sector enterprises in Nigeria. *African Development Review* 13, (1) , 114-144.
- Armatte, M. (Volune 6, numéro 2, 2011). L'économiste dans la Cité : ingénierie et expertise. *Nouvelles perspectives en sciences sociales*, 97-131.
- Atieno, R., & Teal, F. (2006). Gender Education and Occupational Outcomes : Kenya's Informal Sector in the 1990s. *Global Poverty Research Group, Economic and Social Research Council*.
- Auriol, E., & Warlters, M. (2005). Taxation Base Developing Countries. *Journal of Public Economics*, Vol 89.
- Azoulay, G. (2002). *Les théories du développement, du rattrapage des retards à l'explosion des inégalités*. Presses Universitaires de Rennes.

- Azuma, Y., & Grossman, H. (2008). A theory of the informal sector. *Economics and Politics*, 62-79.
- B., L., & O., W. (2007). *L'économie informelle et la relance de l'économie congolaise*. Kinshasa.
- Bagaoui, R. (2007). Un paradigme systémique relationnel est-il possible ? Proposition d'un typologie relationnelle. *Nouvelles perspectives en sciences sociales*, 3(1), 151-175.
- Bagaoui, R. (2009). La sociologie relationnelle comme principes structurants et comme théories sociales. *Nouvelles perspectives en sciences sociales*, 5(1), 25-29.
- Bagnasco, A. (1990). The informal economy. *Current Sociology*, 157-174.
- Banque, M. (2003). *Mondialisation, développement et pauvreté : bâtir une économie mondiale intégrée*. éditions ESKA: Paris.
- Becker, G. (1998). Crime and Punishment : an Economic Approach. *Journal of Political Economics*, 69-76.
- Beitone, A., Buisson, E., Dollo, C., & Le Masson, E. (2004). *Économie, 2e édition*. Paris: DALLOZ.
- Beneria, L. (2001). *Changing Employment Patterns and the Informalisation of Jobs : General Trend Gender Dimensions*. Genève: BIT.
- Beneria, L. (2001). Shifting the risk : New employment patterns, informalization, and women's work. *International Journal of Politics*, 27-53.
- Berg, J., & Kucera, D. (2008). *In Defences Labour Market Institutions : Cultivating Justice in the Developing World*. Genève: BIT.
- Besley, T., & Burgerss. (2004). Can Labor Reulation Hinder Higher Economic Performance ? Evidence from India . *The Quaterly Journal on Economics*, vol. 119, no 1.
- Betcherman, G. (2002). *An Overvie of Labor Markets World-wide : Key trends ans Major Policy Issues*. Washington : Word Bank.
- Bodson, P., & Roy, P.-M. (2004). *Survivre dans les pays en développement : approches du secteur informel*. Paris: L'Harmatan.
- Booth, G., & Mustafa, C. (1999). Lon-run dynamics of black and official exchange rates . *Jounal of International Money an Finance*, 392-405.

- Bourdieu, P. (1980). *Le sens pratique*. Éditions de Minuit.
- Boyer, R., & Saillard, Y. (2002). *Théorie de la régulation, l'état des savoirs*. Paris: Méridien.
- Bromley, R. (2000). Street vending and public policy : A global review. *The international Journal of Sociology and Socila Policy*, 1-29.
- Buabua, K. (1995). *La fiscalisation de l'économie informelle au Zaire*. Kinshasa: PUZ.
- Bugnicourt, J. (1998). Villes d'Afrique : Contrer la pauvreté. Changer et gérer l'urbain avec le grand nombre. *Économies et Sociétés* 32, 59-76.
- Busato, F., & Chiarini, B. (2004). Market and underground activities in two-sector dynamic equilibrium model. *Economic Theory*, 83-86.
- Caillé, A. (1989). *Critique la raison utilitaire*. Paris: La Découverte.
- Caillé, A. (1994). *Don, intérêt et désintéressement. Bourdieu, Mauss, Platon et quelques autres*. Paris: La Découverte.
- Caillé, A. (1994). *Pour une autre économie, Revue du MAUSS, No 3*. Paris: La Découverte.
- Carneiro, F. (2004). Are Minimum Wage to Blame for Informality in Labour Market. *Empirika, Vol. 31*.
- Cassirer, N., & Addati, L. (2007). *Expanding Women's Employment Opportunities : Informal Economy Workers and the Need for Childcare*. Genève: BIT.
- Cawson, A. (1986). *Corporatism and Political Theory*. Oxford: Basil Blackwell.
- Charmes, J. (2001). *Pluri-activité des salariés et pluri-activité des agriculteurs, deux exemples de mesure et d'estimation : Italie et Burkina Faso*. Paris: Masson.
- Charmes, J. (2002). *Informal employment, informal sector and the non-observed economy in Moldova, a tentative assessment of their seize, contribution and trends in 2000*. Paris: Report of a mission at Department of Statistics and Sociology for Eurostat and ENSEE.
- Charmes, J. (2003). *Data Collection on the Informal Sector : a Review of Concepts and Methods used since the adoption of International Definition Towards a Better Comparability of Available Statistics*. Genève: BIT.
- Chen, M. (2004). *Women in the Informal Sector : a Global Picture, the Global Movement*. Cambridge: WIEGO.

- Chen, M., Vanek, J., Lund, F., Heintz, J., R., J., & Bonner, C. (2005). *Progress of the World's Women 2005 : Women, Work & Poverty*. New York: ONU.
- Chossudovsky. (2004). *Mondialisation de la pauvreté et nouvel ordre mondial*. Montréal: Les éditions écosociété.
- Convert, B., & Heilbron, J. (2005). La reinvention américaine de la sociologie économique. *L'année de la sociologie économique* 2005/2, 329-364.
- Dapelteau, & F. (2003). *La démarche d'une recherche en sciences humaines*. Les Presses de l'Université Laval.
- De Soto, H. (1994). *L'autre sentier, la révolution informelle*. Paris: La Découverte.
- De Soto, H. (2001). Dead capital and the poor. *SAIS Review* 21, (Winter-spring), 13-43.
- De Soto, H. (2001). Dead capital and the poor. *SAIS Review*, 29-51.
- De Soto, H. (n.d.). *The Mystery of Capital. Why Capitalism Triumphs in the West and fails Everywhere Else*. New York: Basic Books.
- De Vallers, G. (1996). *Phénomènes informels et dynamique culturelles en Afrique*. L'Harmattan.
- Désert, M. (2006). *Le débat russe sur l'informel*. Centre d'études et de recherches internationales.
- Devenish, A., & Skinner, C. (2004). *Organising Workers in the Informal Economy : The experience of the Self employed Women's Union, 1994-2004*. Durban: University of Kwazulu-Natal.
- DIAL, & DSCN. (1994). *L'enquête 1-2-3 sur l'emploi et le secteur informel à Yaoundé*. Paris: STATECO no 178, INSEE.
- Dongala, J. (1993). The informal sector trade among subsaharan african countries : A suvey and empirical investigation. *Developing Economies*, 151-172.
- Durkeim, E. (1973). *De la division du travail social*. Coll. «Bibliothèque de philosophie contemporaine. Presses universitaires de France.
- Edwin G., N., & De Bruijn, E. J. (2005). Voluntary formalization of entreprises in a developing economy -- the cas of Tanzania. *Journal of International Developement* 17, 575-593.
- Favreau, L., Gérald, L., & Salam Fall, A. (2004). *Altermondialisation, économie et coopération internationale*. Presse de l'Université du Québec.

- Feund, J. (1983). *Sociologie de Max Weber*. Paris: Presses Universitaires de France.
- Flouzat, D., & Pondaven, C. (2004). *Économie contemporaine, les fonctions économique, Tome 1*. Presses universitaires de France.
- Fontan, J. M., & Laflamme, S. (2008). Sociologie économique et économie sociale. In J. Lafontant, & S. Laflamme, *Initiation thématique à la sociologie* (pp. 345-372). Sudbury: Prise de parole.
- Fontan, J. M., & Pineault, É. (2006). (Revue Interventions économiques) Retrieved mars 13, 2011, from <http://interventionseconomiques.revues.org/735>
- Fontan, J., Klein, J., & Levesque, B. (2003). *Reconversion économique et développement territorial*. Sainte Foy: Presse de l'université du Québec.
- Fontan, J., Klein, J., & Lévesque, B. (2004, avril-juin). Innovation sociale et territoire. *Géographie, économie et société*, 6(2).
- Fontan, J.-M., & Pineault, E. (2008, Mars 17). D'un regard désenchanté. La théorie de la régulation revisitée. *Cahiers de recherche sociologique*(45).
- Fontana, M., & Wood, A. (2001). Modelling the effects of Trade on Women, at Work and at Home, . *World development*, vol. 28.
- Frey, J.-P. (2002). Développement informel : L'Afrique en mal d'État. *Économie et société* 36, 437-452.
- Friedman, E., Johnson, S., Kaufman, D., & Zoido-Labaton, P. (2000). Dodging the grabbing hand : the determinants of unofficial activity in 69 countries. *Journal of Public Economics*, 459-493.
- Galli, R., & Kucera, D. (2008). Gender, Informality and Employment Adjustment in Latin America. *Policy Integration and Statistics Department Working Paper no 85*, BIT.
- Gallino, L. (2002). The informalization of work in developed countries, how and why working conditions in the north are declining, approaching those of the south. *Sociologia Del Trabajo* (45) (Spring), 7-24.
- Godbout, J. (1995). Les bonnes raisons de donner. *Anthropologie et sociétés* vol. 19, 45-56.
- Godbout, J. (2000). *Le don, la dette, l'identité : homo donator versus homo oeconomicus*. Paris: La Découverte.

- Goldman, T. (2003). *Organizing in South Africa's Informal Economy : An overview of four Sectorial Case Studies*. Genève : BIT.
- Granovetter, M. (1994). Les institutions économiques comme constructions sociales : un cadre d'analyse. *Orléan (dir.) Analyse des conventions*, 79-94.
- Granovetter, M. (2000). *Le marché autrement. Les réseaux dans l'économie*. Paris: Desclée de Brouwer.
- Granovetter, M. (2008). *Sociologie économique*. Paris: Édition du Seuil.
- Guichaoua, Y. (2007). Professional solidarity and risk sharing among informal workers. A case study in Abidjan. *Autrepart (43)*, 191-205.
- Heckman, J., & Pages, C. (2004). *Law and Employment : Lessons from Latin America and Caribbean* . Chicago: University of Chicago Press.
- Heyzer, N. (2006). *Poverty and Women's Work in Informal Economy*. Washington D.C.: World Bank.
- Hofstede, G., J., H. G., & Minkov, M. (2010). *Cultures and Organizations*. Mc Graw Hill.
- Horn, P. (2005). New forms of collective bargaining : adapting to the informal economy and new forms of work. *Labour Capital and Society*, 208-222.
- Hugon, P. (2001). *Économie de l'Afrique*. Paris: La Découverte.
- Hull, K. (2008). *Understanding the Relationship between Economic Growth, Employment and Poverty Reduction*. CAD/OCDE.
- Husmanns, R. (1996). Data Collection on Small Economic Units of Informal Sector. *Workshop on statistics on services in the informal sector*, (pp. 17-21). Addis Abeba.
- Husmanns, R. (2005). *Measuring the Informal Economy : from Employment in the Informal Sector to Informal Employment*. Genève: No 53, BIT.
- Imraan, V. (2001). Economic policy and women's informal work in South Africa. *Development and Change*, 871-892.
- Jimu, I. M. (2005). Negotiated economic opportunity and power : Perspectives and perceptions of street vending in urban Malawi . *Africa development*, 35-51.

- Jonakin, J. (2006). Cycling between vice and virtue : Assessing the informal sector's awkward role under neoliberal reform. *Review of International Political Economy*, 290-312.
- Jones, P. (1998). The Impact of Minimum Wage Legislation in Developing Countries where Coverage is Incomplete. Oxford University: Centre for the study of African Economy Working Paper no 98-2.
- Jutting, J., Morrisson, C., Dayton-Johnson, J., & Drechsler. (2008). Measuring Gender (In) Equality. *Journal of Human development and Capabilities*, Vol. 9, Issues 1.
- Kabeer, N. (2008). *Mainstreaming Gender in Social Protection for Informal Economy*. London: Commonwealth Secretariat.
- Kabou, A. (1991). *Et si l'Afrique refusait le développement ?* Paris: L'Harmattan.
- Kamga, O. (2006). *Et si le développement nous trompait*. Montréal: 2006.
- Kankwenda, M. (2007). *Les intellectuels congolais face à leurs responsabilités devant la nation*. Rockville: Éditions de l'ICREDES.
- Kanté, S. (2004). *Le secteur informel dans l'Afrique subsaharienne francophone : vers la promotion d'un travail décent*. BIT.
- Kaplan, D., Piedra, E., & Seira, E. (n.d.). *Entry Regulation and Business Start-ups : Evidence from Mexico*. Washington : World Bank Policy Research Working Paper no 4322.
- Karides, M. (2007). Informal-sector workers, genders and income inequity in Caribbean : The case of Trinidad and Tobago. *Social Development Issues*, 42-64.
- Khalid, A., & Rahim, E. (1989). Barriers to the growth of informal sector firms : a case study. *Journal of development Studies*, 490-520.
- King, K. (2001). Africa's informal economies : Thirty years on. *SAIS Review* 21, 97-115.
- Kingdon, G., Sandefur, J., & Teal, F. (2006). Labour market flexibility, wages and incomes in sub-Saharan Africa in the 1990s. *African Development Review*, 392-427.
- Kouame, A. (1991). Les conditions socio-démographiques de la reproduction du secteur informel et des milieux urbains défavorisés : quelques réflexions théoriques à partir du cas ivoirien. *Canadian Journal of Development Studies*, 405-420.
- Lacroix, G., & Fortin, B. (1992). Utility-Based Estimation of Labour Supply Function in Regular and Irregular Sectors. *The Economic Journal*, 407-422.

- Laflamme, S. (1992). *La société intégrée*. Peter Lang.
- Laflamme, S. (2007). *Analyses qualitatives et quantitatives : deux visions, une même science* (Vol. 3). Sudbury: Prise de parole.
- Laflamme, S. (2009). Sciences sociales et approche relationnelle. *Nouvelles perspectives en sciences sociales*, 5(1), 79-85.
- Laflamme, S. (Volume 3, numéro 1, 2007). Analyses qualitatives et quantitatives : deux visions : une même science. *Nouvelles perspectives en sciences sociales*, 141-149.
- Laflamme, S., & Bagaoui, R. (2005). Don, raison et émotion. *Revue de l'institut de sociologie*, 201-221.
- Lafontant, J., & Laflamme, S. (2008). *Initiation thématique à la sociologie*. Sudbury: Prise de Parole.
- Latouche, S. (1991). *La planète des naufragés, essais sur l'après développement*. Paris: La Découverte.
- Lautier, B. (2004). *L'économie informelle dans le tiers monde*. La Découverte.
- Laville, J.-L., & Cattani, A. D. (2000). *Dictionnaire de l'autre économie*. Gallimard.
- Leach, F. (1999). *Women in the Informal Sector : The contribution of Education and Training*. Oxford: Oxfam Publishing.
- Lemieux, T., Fortin, B., & Frechette, P. (1994). The Effect of Taxes on Labor Supply in the Underground Economy. *American economic Review*, 84, 223-254.
- Lévesque, B. (2006, janvier). Économie sociale. *Alternatives économiques, hors série pratique*(23).
- Lévesque, B., Bourque, G. L., & Forgues, E. (2001). *La nouvelle sociologie économique*. Paris: Desclée de Brouwer.
- Ligthelm, A. A. (2005). Informal retailing through home-based micro-entreprises : The role of spaza shops. *Development Southern africa* , 199-214.
- Lisemann, F. (2012). « Repenser les sciences sociales à partir de l'informel : l'intérêt d'une comparaison Sud/Nord ». *GIRA (En ligne)*, mis en ligne le 26 novembre 2010. URL:http://gira.info/meminaire_lesemann1_1_10.pdf.
- Loayza, N., & Rigolini, J. (2006). Informality trends and Cycles. *World Bank Policy Research Workin Paper no 4078*.

- Loayza, N., Oiedo, A., & Serven, L. (2005, Mai). The Impact of Regulation on Growth and Informality : Cross-Country Evidence. *World Bank Policy Research Working Paper no 3623*.
- Lombeya, B., & Wendjo, O. (2007). *L'économie informelle et la relance de l'économie congolaise*. Kinshasa.
- Lund, F. (2002). Social security and changing labour market : Access for non-standard and informal workers in South Africa. *Social Dynamics*, 177-206.
- Lyssiotou, P., Pashardes, P., & T., S. (2004). Estimates of the Black Economy Based on Consumer Demand Approaches. *The economic Journal*, 622-640.
- MADIO. (1995). *Le secteur informel dans les agglomération d'Antananarivo : performances, insertion, perspectives. Enquête 1-2-3, premiers résultats de la phase 2*. Antananarivo.
- Mahada, D. (2001). Similarities and differences between male and female entrepreneurial attributes in manufacturing firms in the informal sector in the Trankei. *Development Southern Africa* 18, (2), 189-199.
- Mahendra, R. (2007). Modelling poverty dimensions of urban informal sector operators in a developin economy. *European Journal of Development Research*, 459-479.
- Majambu, M. (2005). *Je saurais croire, réflexions sur la science, la foi et la société*. Ottawa: Muhoka.
- Maldonado, C. (1987). *Petits producteurs urbains d'Afrique francophone : Analyse et politique d'appui, Étude comparative à Bamako, Lomé, Nouakchott et Yaoundé*. Genève: BIT.
- Maldonado, C. (1989). *Orientations méthodologiques pour une recherche sur les contraintes institutionnelles et légales au développement du secteur informel*. Genève: BIT.
- Maldonado, C. (1998). *Manuel méthodologique pour le recensement des établissements économiques informels*. Geneva: ILO.
- Maldonado, C. (2001). *L'économie informelle en Afrique francophone : Structure, dynamiques et politiques*. Genève: BIT.
- Maloney, W. (2004). Informality Revisited. *World Development*, vol. 32, no 7.
- Manguelle, E. . (1990). *L'Afrique a-t-elle besoin d'un programme d'ajustement culturel ?* Editions Nouvelles du Sud.

- Marcouiller, D., & Young, L. (1995). The black hole of graft : the predatory state and informal economy. *American Economic Review* 85, 630-646.
- Massey, M. (1979). *The people puzzle*. Virginia: Reston Publishin Company.
- Mayoux, L. (2000). *Micro-finance and Empowerment of Women : Review of Key Issues*, SFP Working Paper no 23. Genève: BIT.
- Méda, D. (1997). *Qu'est-ce que la richesse ?* Paris: Flammarion.
- Meiksins Wood, E. (2009). *L'origine du capitalisme, une étude aprofondie*. Lux Éditeur.
- Menni, A. M. (2004). How to get by : Informal work in times of crisis. *Publica* , 47-70.
- Michal, L., & Snoxel, S. (2005). Creating urban social capital : Some evidence from informal traders in Nairobi. *Urban Studies*, 177-197.
- Miles, M. B., & Michael, H. (2003). *Analyse des données qualitatives*. Bruxelles: De boeck.
- Mitra, S. (2005). Controlling informalisation : Punitive versus strategic measures. *Indian Journal of Labour Economics* 48, 83-99.
- Mondiale, B. (2003). *Mondialisation, développement et pauvreté : bâtir une économie mondiale*. Wanshington: Banque Mondiale.
- Montoussé, M. (1999). *Théories économiques*. Boréal.
- Montoussé, M. (2007). *Analyse économique et historique des sociétés contemporaines*. Boréal.
- Morales, A. (2001). Policy from theory : A critical reconstruction of theory on the "informal economy ". *Sociology Imagination* 38, (3), 190-203.
- Morin, E. (1990). *Introduction à la pensée complexe*. ESF éditeur.
- Morin, E. (2000). *Les sept savoirs nécessaires à l'éducation du futur*. Edition du Seuil - UNESCO.
- Morin, E., & Lemoigne, J.-L. (1999). *L'intelligence de la complexité*. L'Harmattan.
- Morrisson, Christian, & Mead, D. (1996). Pour une nouvelle définition du secteur informel. *Revu du développement* (3), 3-26.
- Moyo, D. (2009). *L'aide fatale*. JVC Lattès.

- Mumbanza, J.-É. (2009). Magie, rites et cultes en RDC : Le rôle de la religion traditionnelle aujourd'hui et son influence sur le développement. In M. Schulz, *Les porteurs du développement durable en R.D. Congo* (pp. 428-445). Kinshasa: Éditions du CEPAS.
- Museka Ntumba, L. (2007). Les églises indépendantes et charismatiques en République Démocratique du Congo (RDC) et leur engagement dans le développement du pays. *Le Semeur du Kasai*, 7-20.
- Neef, R. (2002). Aspects of the informal in a transforming country : The case of Romania . *International Journal of Urban and regional Research* 26, 299-322.
- Nkurunziza, E. (2007). Informal mechanisms for accessing and securing urban land rights : The case of Kampala, Uganda. *Environment & Urbanization* 19, 509-526.
- OCDE. (2003). *Manuel sur la mesure de l'économie non-observée*.
- OCDE. (2004). *L'emploi informel : promouvoir la transition vers une économie salariée, Perspective de l'emploi de l'OCDE (Chapitre 5)*. Paris: OCDE.
- OCDE. (2004). *Perspectives de l'emploi*. Paris: OCDE.
- OCDE. (2006). *Vers une croissance pro-pauvres*. Paris: OCDE.
- OCDE. (2008). *Perspectives économiques en Afrique*. Paris: Centre de développement de l'OCDE.
- OCDE. (2009). *L'emploi informel dans les pays en développement, une normalité indépassable*.
- OIT. (2002). *Travail décent et économie informelle*. Genève: BIT.
- OIT. (2002). *Women and Men in the Informal Economy, A statistical Picture*. Genève: BIT.
- OIT. (2008). *Rapport V : Améliorer les aptitudes professionnelles pour stimuler la productivité, la croissance de l'emploi et le développement* . Genève: BIT.
- Olivier, G. (2004). *L'aide publique au développement : un outil à réinventer*. Paris: Éditions Charles Léopold Mayer.
- ONU. (2007). *Étude sur la mesure du secteur informel et de l'emploi informel en Afrique*. Centre africain pour la statistique.
- ONU. (2008). *Pour l'application universelle de la loi*. New York: PNUD.

- Orléan, A. (2005). La sociologie économique et la question de l'unité des sciences sociales . *L'année de la sociologie économique* , 279-305.
- Orléan, A. (2005). La sociologie économique et la question des sciences sociales. *L'année sociologique* 2005/2, Vol. 5, 279-305.
- Paillé, P., & Mucchielli, A. (2003). *L'analyse qualitative en sciences humaines et sociales*. Paris: Armand Colin.
- Paquette, D. (1997). *L'appui au secteur informel : nouvelle stratégie de développement*. Québec: Université du Québec à Montréal.
- Peemans, J.-P. (2002). *Le développement des peuples face à la modernisation du monde. Essais sur les rapports entre l'évolution des théories de développement réel dans la moitié du XXe siècle*. Paris: L'Harmattan.
- Pellissery, S., & Walker, R. (2007). Social security options for informal sector workers in emergent economies and the Asia and Pacific Region. *Social Policy and Administration* 41, 401-409.
- Penouil, M. (Septembre 1990). Les activités informelles : réalités méconnues..., espérances illusoires ? *Économie et humanisme*, no 314, 501-516.
- Perreanould, P. (1997). *Éducation à la citoyenneté*. Genève: Université de Genève.
- PNUD. (2007). *Étude sur la mesure du secteur et de l'emploi informel en Afrique*.
- Polanyi, K. (1992). *La grande transformation*. Paris: Gallimard.
- Poupart, Deslauriers, Groulx, Laperrière, Mayer, & Pires. (1997). *La recherche qualitative. Enjeux épistémologique et méthodologiques*. Montréal: Gaétan Morin.
- Pranger, I. (2006). Informality, poverty and survival : evidence from two cities in Southern Africa. *Journal of Social Development in Africa*, 31-56.
- Quivy, R., & Van C., L. (2006). *Manuel de recherche en sciences sociales*. Paris: Dunod.
- Ravault, R. (1986). Défense de l'identité culturelle par les réseaux traditionnels. *Internationa Political Science Review*, 251-280.
- Raynaud, P. (1987). *Max Weber et les dilemmes de la raison moderne*. Paris: Presses Universitaires de France.
- Resweber, J.-P. (1981). *La méthode interdisciplinaire*. Presse universitaire de France.

- Roubaud, F. (1994). *L'économie informelle au Mexique : de la sphère domestique à la dynamique macroéconomique*. Paris: Khatala.
- Roubaud, F., & Seruzier, M. (1991). *Économie non-enregistrée par la statistique et secteur informel dans les pays en développement*. Paris: STATECO no 68, INSEE.
- Rubbers, B. (2007). Retour sur « le secteur informel ». L'économie du katanga (Congozaire) face à la falsification de la loi. *Sociologie du travail*, 316-329.
- Scheider, F. (2005). Shadow Economies around the World : What do we really know ? *European Journal of Political economy*, 598-642.
- Schneider, F., & Enster, D. (2000). Shadow economies : Size, causes and consequences. *The Journal of economic Literature*, 77-114.
- Schoombee, A. (2000). Getting south african banks to serve micro-entrepreneurs : An analysis of policy options. *Developement Southern Africa* 17, 751-767.
- Schulz, M. (2010). *Les porteurs du développement durable en R.D. Congo*. Kinshasa: CEPAS.
- Seguino, S. (2005). Gender Inequality and Economic Growth : A Cross Country Analysis. *Wold development*, no 28.
- Smelser, N., & Swedberg, R. (n.d.). *The Handbook of Economic Sociology*. Russell Sage Foundation.
- Smith, A. (1976). *Recherche sur la nature et les causes de la richesse des nations*. Paris: Gallimard.
- Smith, S. (2003). *Négrologie. Pourquoi l'Afrique meurt ?* Calmann-lévy.
- Staudt, K. (2001). Informality knows no borders ? perspective from el Paso-Juarez. *SAI Review*, 123-130.
- Stiglitz, J. (2002). *La Grande désillusion*. Paris : Fayard.
- Straub, S. (2005). Informal Sector : The Credit Market Channel. *Journal of Development Economics*, vol. 78.
- Subesh K., D. (1998). Wage policy issues in the informal sector. *Indian Journal of Labour Economics*, 893-902.
- Swedberg, R. (1994). *Histoire de la sociologie économique*. Paris: Desclée Brouwer.

- Swedberg, R. (2005). Toward an economic sociology of capitalism. *L'année de la sociologie économique* 2005/2, 419-449.
- Takao, F. (1998). A simulation analysis of the urban informal sector. *Developing Economies*, 225-256.
- This Saint-Jean, I. (2005). Peut-on définir la sociologie économique ? *L'année sociologique* 2005/2, Vol. 55, 307-326.
- Tremblay, D.-G., Klein, J.-L., & Fontan, J. (2009). *Initiatives locales et développement socioterritorial*. Montréal: TELUQ.
- Triglia, C. (2002). *Sociologie économique. État et société dans le capitalisme moderne*. Paris: Armand Colin.
- Tsafack Nanfosso, R. R. (2007). *Économie solitaire dans les pays en développement*. Paris: L'Harmattan.
- Tubenzele Kanku, P. (2009). Pour une mentalité d développement du Kasai Occidental. *Le Semeur du Kasai*, 21-30.
- Vautier, C. (2008). La longue marche de la sociologie relationnelle. *Nouvelles perspectives en sciences sociales*, 4(1), 77-110.
- Verna, G. (n.d.). *Chronique « AFFAIRES ET ÉTHIQUE »*. (D. é. Canada, Editor)
Retrieved mars 24, 2011, from CommerceMonde.com:
<http://commercemonde.com/041/chroniques/c030.html>
- W., A., Cot, A. L., R., F., Guillard, L., Michon, F., & Tartarin, R. (1982). *L'économie-fiction*. Paris: François Maspero.
- Weber, M. (1964). *L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme*. Plon/Coll.
- Weber, M. (1971). *Économie et société*. Paris: Plon.
- Willard, J. -C. (1989). L'économie souterraine dans les comptes nationaux. *Économie et statistique INSEE*, 25-51.
- Woodruff, C. (2001). Review of De Soto's : The Mystery of Capital. *Journal of Economic Literature*, Vol. 39, no 4.
- Yoshiaki, A., & Grossman, H. I. (2008). A Theory of the Informal Sector. *Economics & Politics Vol 20*.